الحرية المالية

كيف تجمع ثروة وتحافظ عليها

رابنر زيتلمان

نقله إلى العربية

إبتسام الخضراء



Original Title: Financial Freedom How to Create Wealth and Hold onto It Author: Dr. Rainer Zitelmann «مكتبة ♔ النخبة»

شركة العبيكان للتعليم، 1443هـ فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر زيتلمان؛ راينر.

الحرية المالية./ راينر زيتلمان؛ ابتسام الخضراء، - الرياض، 1443هـ

ردمك: 978-603-509-452-8

1- الإدارة المالية 2- الاستثمار أ. الخضراء، ابتسام (مترجم) ب. العنوان ديوي 332,678 10237/1443

حقوق الطباعة محفوظة للناشر الطـبعة الأولى 1444هـ/2022م

نشر وتوزيع 

المملكة العربية السعودية – الرياض طريق الملك فهد - مقابل برج المملكة هاتف: 4808654 11 966+،

فاكس: 4808095 11 966+ ص.ب: 67622 الرياض 11517

مقدمة من الثراء إلى الفقر

في الحادي والعشرين من حزيران/ يونيو من عام 2017م أعلنت المحكمة العليا في لندن إفلاس لاعب التنس الألماني بوريس بيكر Boris Becker، وهو المصنَّف السابق رقم واحد في العالم، وكان المصرف الخاص Arbuthnot Letham & Co. قد تقدم بطلب إشهار إفلاس بيكر بعد أن تحدثت التقارير عن عجزه عن سداد دين قديم قدره (10.5 مليون يورو) يعود إلى عام 2015م، وقد طلب محامي بيكر من المحكمة إرجاء تنفيذ الحكم مدة ثمانية وعشرين يومًا؛ لإتاحة الفرصة له لتسديد الدين عن طريق إعادة رهن الفيلا التي يملكها في جزيرة مايوركا الإسبانية، التي قُدِّرت قيمتها بـ 6 ملايين يورو، فرفضت المحكمة الطلب، وكانت النتيجة ذيوع خبر المشكلات المالية التي يعانيها بيكر في كل أنحاء العالم[1].

وقد كان بيكر من أنجح لاعبي التنس، الذين شهدهم العالم، حيث فاز في تسع وأربعين مباراة فردية - شمل فوزه في البطولات الكبرى لكرة المضرب في Grand Slams الفوز في ثلاث مباريات في دورة ويمبلدون - وحاز اللقب في خمس عشرة مباراة زوجية، واحتل موقع الصدارة في التصنيفات العالمية لمدة اثني عشر أسبوعًا، وما زال يُعدّ أصغر لاعب بين الفائزين ببطولة ويمبلدون، وقد كسب خلال مساره الرياضي بوصفه لاعب تنس أكثر من 25 مليون دولار أمريكي بصورة جوائز مالية وملايين الدولارات الأمريكية الأخرى من عقود الإعلانات والدعم، وجاء وقت وصل قيمة ما يملكه أكثر من 100 مليون دولار أمريكي، وأما الآن فقد خسر كل شيء تقريبًا.

وتبدو الأسباب التي أدت إلى كوارث بيكر المالية شبيهة بما يحصل لكثير من المشاهير والرياضيين السابقين، وتقول التقارير: إن طلاق بيكر من زوجته السابقة باربرا كلفه 14.4 مليون دولار أمريكي، هذا إضافة إلى تكاليف حياة الترف التي كان يعيشها، ويقال: إن أجرة الفيلا التي كان يقيم فيها في لندن وصلت تقريبًا إلى 40000 دولار أمريكي شهريًّا، وأنفق خلال سنوات مبالغ طائلة؛ لتجديد الفيلا التي يملكها في جزيرة مايوركا أكثر من مرة.

وبعد انتهاء احتراف بيكر للرياضة جرّب، على غرار كثير من الرياضيين المحترفين، العمل في ريادة الأعمال، وقد كان يملك ثلاث وكالات لبيع السيارات، ولكنه لم يكن راضيًا بأيٍّ منها، وكان أحد مالكي منصة Sportgate على شبكة الإنترنت، التي أشهرت إفلاسها عام 2001م، وزاد الأمور سوءًا نزاعاته المتكررة مع مصلحة الضرائب، إذ حُكِم عليه عام 2002م بالسجن مدة عامين؛ بسبب التهرب الضريبي، ولكن تم تعليق الحكم، وفُرِضت عليه غرامة باهظة، وكانت

القضية هنا تتعلق بالاتهامات الموجهة إليه بتعمُّد تقديم بيانات زائفة إلى مصلحة الضرائب بشأن عائداته المالية؛ بهدف توفير مليوني دولار أمريكي.

ولا يمكن اعتبار بيكر حالة استثنائية، ففي كل أسبوع تقريبًا تطالعنا وسائل الإعلام بقصص حول مشاهير ورياضيين ونجوم موسيقا شعبية ممن كسبوا ثروات طائلة، ثم بددوا كل ما لديهم، وعندما توفي مايكل جاكسون Michael Jackson (ملك الموسيقا الشعبية) كان مدينًا بمبلغ 400 مليون دولار أمريكي، وأما المغنية الأسطورية ديون ورويك Dionne Warwick فقد أُجبرت على إشهار إفلاسها، وكانت ملكة الأغاني العاطفية، ويتني هيوستن Whitney Houston ذات الشهرة العالمية مدينة بمبلغ 4 ملايين دولار أمريكي، حين وفاتها عام 2012م، وعلى غرار نجوم الموسيقا الشعبية نجد أن الرياضيين المحترفين معرَّضون أيضًا للإفلاس في مراحل متقدمة من حياتهم مع أن كثيرًا منهم كسبوا مبالغ طائلة خلال مدة احترافهم للرياضة، وتُظهِر الإحصاءات أن نسبة ثلاثة من كل خمسة من أبطال كرة السلة المحترفين يفلسون خلال خمس سنوات بعد توقفهم عن اللعب الاحترافي، على الرغم من أن متوسط دخلهم السنوي كان يبلغ 5 ملايين دولار أمريكي في أثناء مدة حياتهم المهنية الرياضية[2]، إذ انتهت حياة مايك تايسون Mike Tyson المهنية اللامعة، وهو الذي كان يُعدّ من أنجح الملاكمين في العالم، بدمار مالي؛ نتيجة أسلوب حياته التي اتسمت بالاستهلاك المفرط، ونتيجة تعاطي المخدرات، بعد أن قُدِّرت ثروته بحلول عام 2012م بـ 30 مليون دولار أمريكي تقريبًا[3].

وفي ثمانينيات القرن العشرين كانت كلوديا كوديه -كيلش Claudia Kohde -Kilsch تُعدّ ثاني أشهر لاعبة تنس ألمانية بعد ستيفي غراف Steffi Graf، حيث فازت بلقب بطولة الزوجي للسيدات في دورة ويمبلدون لعام 1987م، وحصلت على جائزة نقدية بلغت مليوني دولار أمريكي تقريبًا سلمتها لزوج والدتها؛ لإدارتها، وفي عام 1999م عندما شارفت حياتها بوصفها رياضية محترفة على الانتهاء اكتشفت أن أموالها تبخرت، فأقامت دعوى قضائية ضد زوج والدتها استمرت سنوات إلى أن توفي الرجل عام 2004م، وفي عام 2011م، وبعد فشل مشروعها التجاري في شركة تسجيلات موسيقية، أُجبرت على إعلان عجزها عن الدفع، وقد صرحت ذات يوم لإحدى الصحف الألمانية: «أحصل على نفقة للطفل، وأعمل منذ شهور في مجال سمسرة العقارات، وهذا يكفيني لدفع إيجار المنزل، وآمل أن أتمكن من معاودة تحسين أوضاعي وإن ببطء»[4].

ولا يُعدّ وضْع نجمة التنس بالوضع الاستثنائي أيضًا، ففي ثمانينيات القرن العشرين خسر نصف أعضاء فريق Frankfurt Eintracht لكرة القدم مبالغ كبيرة بالاستثمار في مشروعات وهمية؛ للتهرب من ضرائب العقارات، وإن هناك كثيرًا من القصص الشائعة حول المشاهير الذين يقومون باستثمارات غير مدروسة في صناديق استثمار برأسمال مغلق Close-end investment funds، وفي مشروعات وهمية للتهرب من الضرائب.

وقد واجه مدرب كرة القدم الألماني السابق ورنر لورانت Werner Lorant الإفلاس بعد شرائه عقارات في شرق ألمانيا، ففي البداية بدتِ الصفقة حركة ذكية لخفض ضرائب الدخل التي يدفعها، ولكن تبين لاحقًا أن تلك الاستثمارات كانت سببًا في انهيار أوضاعه المالية، وكتب مراسل إحدى الصحف في الخامس والعشرين من تشرين الثاني/ نوفمبر عام 2011م: «يعاني لورانت حاليًّا كارثة مالية، وهو الذي كسب دون شك الملايين خلال حياته المهنية بوصفه لاعب كرة قدم محترف (كان فريقه Eintracht Frankfurt قد ربح كأس الاتحاد الأوروبي لكرة القدم Union of European Football Association (UEFA)، عام 1981م) ومن ثم بوصفه مدربًا، وقد عُرض منزله الفخم في أوبردورفن قرب ميونخ للبيع الإجباري»، واستنادًا إلى ما ورد في التقارير الصحفية يعيش لورانت الآن حياة أشبه بحياة الناسك في حديقة خاصة بالبيوت المقطورة تقع على ضفة بحيرة في منطقة بافاريا العليا، «فقد منحه المالك الذي كان من مشجعي فريق Munich Lions المأوى، وسمح له بالإقامة هناك مجانًا»[5].

ولا تبدو هذه القصص حالات استثنائية، بل على العكس، فهي لا تمثِّل سوى قمة جبل الجليد، ولكنها تتصدر عناوين الصحف لمجرد أن الشخصيات المعنية شخصيات مشهورة عاشت حياتها علانية تحت وهج وسائل الإعلام، فهناك ألوف الأشخاص الآخرين ممن واجهوا المصير نفسه بعد أن ورثوا ثروات، أو ربحوا بطاقة يانصيب، أو جمعوا ثروات من عملهم ليخسروها لاحقًا.

وبغض النظر عن مقدار الجائزة الكبرى في اليانصيب بدّد كثير من الرابحين الثروةَ التي هبطت عليهم خلال بضع سنوات، ففي آب/ أغسطس من عام 2001م ربح ديفيد لي إدواردز David Lee Edwards وهو رجل عاطل عن العمل يعيش في كنتاكي، ويبلغ من العمر السادسة والأربعين مبلغ 41 مليون دولار أمريكي من لعبة اليانصيب (Powerball)[6] بعد اثني عشر عامًا توفي الرجل وحيدًا في مسقط رأسه في مدينة أشلاند على بعد 140 ميلًا من مدينة سينسُنياتي، وبعد أن ربح جائزة اليانصيب قال للصحفيين: «عندما تسلمت المبلغ لم أكن أريد القول: إني سأشتري منازل وسيارات، وسأفعل هذا أو سأفعل ذلك، أنا أريد قبول المبلغ بكل تواضع، وأود أن تدوم هذه الثروة من أجلي، ومن أجل زوجتي المستقبلية، ومن أجل ابنتي والأجيال القادمة من أسرتي».

لا يبدو رد الفعل هذا غريبًا على الإطلاق، ولكن قلة فقط من رابحي جوائز اليانصيب يلتزمون بما قرروه في البداية.

أنفق إدواردز مليون ونصف مليون دولار أمريكي من أصل 27 مليون دولار أمريكي ظلت بحوزته بعد دفع الضرائب؛ لشراء فيلا في فلوريدا تبلغ مساحتها ستة آلاف قدم مربع ليقيم فيها مع خطيبته التي تبلغ السابعة والعشرين من عمرها، وقد اصطف أمام الفيلا أسطول من السيارات الباهظة الثمن -ومن بينها سيارة لامبورغيني- ما دفع جيرانه للشك بأنه يدير عمليات غير قانونية لبيع السيارات، وبعد مدة وجيزة، نقل عددًا من سياراته الفخمة إلى كاليفورنيا، حيث كان قد اشترى فيلا أخرى.

وبعد بضعة أشهر من ربح الجائزة عرض إدواردز المشارك الدائم في ألعاب اليانصيب أمام مراسلي التلفاز جهاز التلفاز الذي اشتراه بمبلغ 30 ألف دولار أمريكي وخاتمًا ذهبيًّا مرصعًا بالماس يبلغ ثمنه 78 ألف دولار أمريكي، ومجموعة من السيوف يبلغ عددها مئتي سيف ودرعًا وأسلحة تعود إلى القرون الوسطى، كان قد اشتراها بمبلغ 150 ألف دولار أمريكي، ومضى يبدد المال على سباق الخيول، والطائرات الخاصة، وتعاطي المخدرات، وبعد مضي اثني عشر شهرًا كان قد أنفق اثني عشر مليون دولار أمريكي؛ أي نصف الثروة التي ربحها تقريبًا، وعندما نفد المبلغ بالكامل صادر المصرف المنزل، واضطر إلى الانتقال للسكن في مستودع، وبعد وفاته كتبت ابنته -التي كان قد وعدها بحياة رخية- على صفحتها على الفيسبوك: «لم يعد هناك أي مال، لقد تبدد بالكامل».

وفي ألمانيا تصدّر لوثر كوزايدلوفسكي Lothar Kuzydlowski، الذي من مدينة هانوفر، وهو عاطل عن العمل، وكان سابقًا يعمل في فرش الأرضيات بالسجاد، صفحات الصحف بعد أن ربح 3,9 مليون مارك ألماني (ما يعادل مليوني يورو) في عام 1994م[7] اشترى (لوثر رابح الجائزة Lotto Luthar) كما كان يحلو للصحف أن تسميه، سيارة لامبورغيني، وبدد نقوده دون وعي على المشروبات الكحولية والحفلات والنساء الجميلات، واعتاد ارتداء حلية متدلية من سلسلة ذهبية نقشت عليها حروف LLL، وهي الحروف الأولى من Lotto (يانصيب) وLothar لوثر وLamborghini، وبعد خمس سنوات من ربح جائزة اليانصيب توفي نتيجة إصابته بتشمع في الكبد، واندلعت إثر وفاته معركة استمرت سنوات بين زوجته وعشيقته السابقة؛ للحصول على الميراث.

وبعد أن ربح مايكل كارول Michael Carroll 9,7 مليون جنيه إسترليني، وهي جائزة اليانصيب الوطني لعام 2002م أعطى زوجته وأصدقاءه أربعة ملايين جنيه إسترليني، واشترى لنفسه بضع سيارات فخمة وفيلا في مقاطعة نورفوك[8]، وبدأ يقيم حفلات تُبذل فيها المخدرات والمشروبات الكحولية دون حساب، ومن ثم خسر جزءًا من ثروته في المقامرة، وفي النهاية تحوّل إلى حياة الإجرام، وبعد ثماني سنوات من ربحه الجائزة لم يكن قد بقي معه أي نقود، واعتبر نفسه محظوظًا، عندما وجد عملًا في معمل Walkers Shortbread في مدينة إلجين شمالي أسكتلندا، حيث كان يتقاضى 204 جنيهات إسترلينية أسبوعيًّا.

وفي عام 1994م ربح الألماني مايكل ب. Michael B.، وكان عاطلًا عن العمل، مبلغ 2،729،513 مليون مارك ألماني (ما يعادل 1،4 مليون يورو) في اليانصيب [9]، وتقول زوجته السابقة: إن شعاره في الحياة أصبح منذ تلك اللحظة: «أنا أعيش اللحظة الآن، وإلى حدها الأقصى»، واشترى عدة سيارات لنفسه ولأسرته، ولكن لأنه كان على قناعة بأن رابح جائزة اليانصيب لا يحتاج إلى رخصة قيادة، فقد قُبض عليه أكثر من مرة، وهو يقود سيارته دون رخصة، وفي المرة الثامنة أودع السجن، وكان قد بدأ مشروعَيْ عمل، ولكن المشروعين أفلسا في أثناء وجوده في السجن، وبعد ستة عشر أسبوعًا فقط من ربح الجائزة لم يعد يملك سوى ديونه، واضطر إلى بيع

منزله والسجاجيد الفارسية التي كان قد اشتراها وكل موجوداته الشخصية، ومع ذلك عاد للمشاركة في ألعاب اليانصيب بأمل ربح الجائزة الكبرى ثانية.

وقد ربح غونثر شيرثانر Gunther Scherthaner، وهو عامل نمساوي في مخزن للبضائع، الجائزة الأولى في اليانصيب، وقدرها عشرة ملايين شِلن نمساوي (تعادل 726،728 يورو)، وحصل ذلك في الرابع والعشرين من حزيران/ يونيو من عام 2001م[10]، وأقنعه مستشار مالي يعمل لدى شركة تأمين نمساوية مشهورة أنه بإمكانه زيادة ثروته إلى أكثر من الضعف بالاستثمار في مشروع مضمون، فرفض شيرثانر استثمار كل المال الذي كسبه، واشترى بدلًا من ذلك منزلًا وتجهيزات للعروض السينمائية المنزلية بمبلغ ثلاثة ملايين شِلن، ثم استثمر الملايين السبعة الباقية بناء على توصيات مستشاره، ولكن سوق الأسهم والمضاربات المالية قضت على الملايين السبعة خلال عشرة أعوام، وتركت شيرثانر مدينًا بمبلغ مئة ألف شِلن.

وإذا بحثنا في موقع غوغل باستخدام عبارة «رابحو جوائز اليانصيب الذين خسروا كل أموالهم» أو أي عبارات مماثلة أخرى فسوف تطالعنا مئات القصص المشابهة من كل أنحاء العالم، فالمجلات الخاصة بالأخبار الخفيفة تحب نشر تلك الحالات، وكثيرًا ما تشير ضمنًا إلى وجود درس أخلاقي يجب أن نتعلمه: إذًا، لا يمكن للمال شراء السعادة، وهنا يصبح بإمكان القراء الذين لا يتمتعون بقدر كافٍ من الرفاهية المادية أن يسترخوا، ويعزّوا أنفسهم بالفكرة القائلة: إن العيش بدخل سنوي يبلغ عشرين ألف دولار أمريكي ووجود مدخرات لا تتجاوز ثمانية عشر ألف دولار أمريكي قد يكونان أكثر مدعاة للرضا من التحدي الكامن في امتلاك الملايين التي لا تؤدي إلا للدمار الشخصي والمادي، وإن قراءة التقارير التي تتحدث عن أبطال الرياضة ونجوم الموسيقا الشعبية وممثلي هوليوود الذين يغرقون في الديون، وينتهي بهم الأمر إلى إشهار إفلاسهم يمكن أن تترك التأثير نفسه.

وما من شك في أن ملايين الأشخاص الذين يشاركون في ألعاب اليانصيب كل أسبوع يحدوهم الأمل بربح الجائزة الكبرى، فهم مقتنعون تمامًا بأن أيًّا من تلك الأمور لا يمكن أن يحدث لهم، وبأنهم لن يرتكبوا مثل تلك الأخطاء، ولن يقعوا فريسة المغريات نفسها؛ لأنهم سوف يستثمرون أموالهم بحكمة بدل شراء السيارات الفخمة وتبذير المال على الحفلات الماجنة أو في الملاهي.

ومع ذلك، نلاحظ أن وضع كثير من رابحي جوائز اليانصيب الكبرى يصبح بعد بضع سنوات فقط من ربح الجائزة أسوأ مما كان قبل ربح تلك الجوائز، وهناك أمر لا يعرفه معظم الناس: الاحتفاظ بالمليون - ناهيك عن زيادته - أصعب من كسب المليون؛ لأن غالبية الناس يفترضون أنه سيكون بإمكانهم أن يعيشوا حياة رخية لو أنهم فقط يملكون مليون دولار، أو حتى عشرة ملايين دولار أمريكي، فهذه هي بالضبط الفكرة التي خطرت ببال رابحي الجوائز الكبرى في اليانصيب والممثلين ونجوم الموسيقا الشعبية والرياضة، عندما أصبحوا من أصحاب الملايين، إما بين ليلة وضحاها، أو خلال بضع سنوات من النجاح المهني.

وأنا هنا لا أريد الادعاء أن كسب مليون هو أمر سهل، ولكني أرغب في توعية الناس بأن امتلاك مليون لن يفيد المرء ما لم يعرف كيف يستثمره بحكمة لكي يضيف إليه المزيد، فالتعامل مع المال أمر ينبغي تعلُّمه، وهو أيضًا أمر يمكن تعلُّمه، وأما الأشخاص الذين يفشلون في تعلُّم هذه المهارة فسوف يفقدون أموالهم بأسرع مما يظنون، وإن الأشخاص الذين يفتقرون إلى الملكات الذهنية الضرورية من أجل الاحتفاظ بثرواتهم وتنميتها، ويفتقرون إلى المعارف الخاصة بإستراتيجيات الاستثمار، وبفهْم هذه الإستراتيجيات سوف يخسرون أموالهم بكل تأكيد، سواء أكانت تبلغ مليون دولار أمريكي أو عشرة ملايين دولار أمريكي أو مئة مليون دولار أمريكي.

ويتوجس كثير من الناس من عالم المال؛ لأنهم يتصورون أن هذا الموضوع بالغ التعقيد، ولا يفهمه سوى الخبراء، وعلى الرغم من إدراكهم التام لمدى أهميته، فإنهم يبغضون فكرة الانخراط فيه، حتى إنهم يفضلون إيلاء ثقتهم أشخاصًا آخرين يعدّونهم خبراء، مع أنهم قد يكونون أحيانًا مخطئين في اعتقادهم، وغالبًا ما يُساء استغلال هذه الثقة، وهكذا يتخلى الناس آجلًا أم عاجلًا عن فكرة الانخراط في عالم المال، فهل يبدو هذا الوضع مألوفًا لك؟

وتكون النتيجة أن المال يبدأ في الهيمنة على حياتك، في حين ينبغي أن يكون الوضع معكوسًا، فهذا هو بالضبط موضوع الكتاب: مساعدتك على التحكم في مقاليد الأمور فيما يتصل بشؤونك المالية، ولكن ما الذي يجعل هذا الكتاب مختلفًا عن غيره من الكتب التي تتناول موضوع إستراتيجيات الاستثمار والنجاح المالي؟

سوف تجد في هذا الكتاب أهم النتائج الحديثة التي توصلتْ إليها (الأبحاث الخاصة بالثروة) مقدَّمة بأسلوب موجز وبلغة يسيرة سهلة الفهم، ففي ألمانيا تُعدّ الأبحاث المذكورة مجالًا بحثيًّا جديدًا نسبيًّا في انتظار أن تصل نتائجها إلى جمهور أوسع مع أنها متوافرة في أطروحات درجة الدكتوراه وفي المقالات الأكاديمية والدراسات العلمية، ويسري الشيء نفسه على نظرية الاستثمار، وهو فرع معرفي في مجال الأبحاث العلمية يُعنى بقوانين الاستثمار الناجحة.

وعلى غرار سائر العلوم تنطوي تلك النظريات على مصطلحات خاصة بها تخيف معظم الأشخاص، وتبعدهم عنها، فنجد مثلًا أن قائمة محتويات إحدى أهم الأطروحات الألمانية الحديثة لنيل درجة الدكتوراه والمكتوبة باللغة الألمانية، التي يورد هذا الكتاب بعض نتائجها، تضم تعابير من نوع (محاسبة التوازن equilibrium)، و(تحيز الحداثة recency bias)، و(المبالغة في الثقة overconfidence)، و(علاوة السوق الناشئة emerging market premium)، و(نقص المردودreturn reversal)، و(إعادة موازنة المحفظة portfolio rebalancing)، وما إلى هنالك، وهي تعابير من شأنها تثبيط همة حتى الناطقين بالإنجليزية، وفي حين يجد الخبراء الماليون التعابير المذكورة مثيرة للاهتمام، فإنها قد تؤدي إلى شعور معظم المستثمرين بالإحباط الشديد.

وإضافة إلى قيامي بالاطلاع على أحدث الأبحاث العلمية التي تعالج موضوع الثروة والاستثمارات، راقبتُ عن كثب كثيرًا من الأشخاص الذين كسبوا العشرات أو المئات من الملايين، أو حتى المليارات نتيجة عملهم في مجالات تتنوع ما بين العقارات والفنادق والمراحيض العامة والأسهم

والموارد الطبيعية، وصولًا إلى خميرة الحلويات ومخيض اللبن واللبن الرائب، وبعد ذلك، جمعت كل الأفكار المعمقة التي حصلت عليها من ملاحظاتي، ومن الأحاديث التي تبادلتها مع أولئك الأشخاص، ومن تقييمي لنتائج الأبحاث التي تتناول الثروة ونظرية الاستثمار، وقدمتها بلغة سهلة واضحة للجميع. يقول المستثمر الأسطوري وارين بوفيه Warren Buffett: «إذا فهمتَ فكرة ما، بإمكانك التعبير عنها، بحيث يفهمها الآخرون»[11].

يعلمك الجزء الأول من الكتاب كيفية جمع ثروة، ويشرح لك الجزء الثاني كيفية تنمية ثروتك بعد إرساء القواعد الأساسية، بدل الجلوس ومراقبة هذه الثروة، وهي تتلاشى في الهواء، وسوف أعرِّفك بالمآزق الخفية التي ينبغي لك تفاديها وبالمستشارين الذين ينبغي تجاهلهم وبكيفية تقليص خسارتك إلى الحد الأدنى وتنمية ثروتك عن طريق الاستثمار الحكيم الذي يتيح لك الاستفادة من استقلالك المالي إلى الحد الأقصى.

الفصل الأول هل يمكن للمال شراء السعادة؟

بعد الاطلاع على قصص الأشخاص الذين حلَّ بهم الدمار بسبب الثروة المفاجئة التي هبطت عليهم قد تتساءل إن كان السعي إلى تحقيق الثراء يستحق بذل كل هذا الجهد؟، وهنا يتبادر إلى الذهن قول مأثور عن هوراس Horace شاعر القصائد العاطفية والهجّاء الروماني: «الثروة المتنامية تستتبع القلق»، والواقع أن المال موضوع مثير للجدل، فمن منا لم يسمع عبارات من نوع: «المال لا يشتري السعادة» أو «المال مفسدة»، وما إلى هنالك.

وقد صاغ الشعراء والفلاسفة كثيرًا من الأقوال المأثورة التي يشككون فيها بقيمة المال، ويشجبون السعي للحصول على الثروات الدنيوية، فقد حذرنا الفيلسوف الصيني لاو تزو Lao Tzo بالقول: «إذا كانت سعادتك تتوقف على المال فلن تشعر أبدًا بالسعادة في قرارة نفسك»، وتساءل الموسيقي بوب ديلان Bob Dylan: «ما هو المال؟ يُعدّ الشخص ناجحًا إذا نهض من فراشه صباحًا، وأوى إلى فراشه ليلًا، ويفعل ما يحلو له خلال الوقت الذي ينقضي بين هاتين اللحظتين». وقال ألبرت أينشتاين Albert Einestein: «المال لا يروق إلا لمشاعر الأنانية، وهو يستدرج المفاسد إلى حد لا يقاوَم».

وحتى الفلاسفة القدماء كانوا غالبًا ما ينتقدون الثراء والمال، حيث يقول أفلاطون في حوارية (الجمهورية): «كلما ازداد تفكيرهم بجمع الثروات، تراجع تفكيرهم في الفضيلة؛ لأننا عندما نضع الثروة والفضيلة على كفتي ميزان، فلا بد أن ترجح كفة إحداهما على الأخرى»[12].

وفي المقابل كان هناك دائمًا شعراء وفلاسفة ينظرون إلى الموضوع من زاوية مختلفة، يقول الشاعر العظيم يوهان ولفغانغ غوته Johann Wolfgang Von Goethe: «الصحة دون مال نصف مرض»، ويشكك الفيلسوف الهولندي بينِدِكتوس دي سبينوزا Benedictus de Spinoza في آراء من يعبّرون عن جانب واحد فقط من الثراء: «فالرجل الفقير أيضًا، عندما يكون شحيحًا لا يتوقف عن الحديث عن إساءة استعمال الثروة ومفاسد الأثرياء، وهو بذلك إنما يعذب نفسه لا أكثر، ويُظهِر للعالم أنه شخص حقود ليس فقط بسبب فقره، ولكن بسبب الثروة التي يملكها الآخرون».

وتقول الشاعرة الأمريكية غيرترود شتاين Gertrude Stein: «عشت الثراء، وعشت الفقر، وفي رأيي أن الثراء أفضل»، وأما الكاتب أوسكار وايلد Oscar Wild الذي كان يهوى المبالغة لكي يستثير مشاعر الغضب، ويكشف عن الحقائق اليسيرة، فقد قال: «عندما كنت شابًّا كنت أعتقد أن المال أهم شيء في الحياة، والآن بعد أن تقدمتُ في السن أدركُ أنه كذلك فعلًا».

ما سبب التعاسة المال أم الافتقار إليه؟ من الوجهة العملية المال هو السبب الرئيس للخلاف في كل حالات الطلاق، ولاحظ الباحثون أن المال يكمن في أساس الجدال في العلاقات.

وقد طلبت لورين باب Lauren Papp، وهي باحثة في جامعة ويسكنسن من مئة زوج وزوجة ممن لديهم أطفال كتابة مذكراتهم لمدة أسبوعين، وطلبت منهم أن يسجلوا كلٌّ بمفرده أسباب خلافاتهم ومدة استمرارها في كل يوم، فأظهرت النتائج أن الأزواج والزوجات يتجادلون حول الشؤون المالية بأسلوب أعنف من جدالهم حول أي موضوع آخر، وكان شعور معظم هؤلاء أن الجدال حول الشؤون المالية يمثل تهديدًا لمستقبلهم المشترك، ولاحظوا أن حل هذا النوع من الجدال يبدو أصعب من حل باقي الأنواع الأخرى»[13].

وقد رغب إيريك كيرشلر Erich Kirchler، وهو عالم نفس في مجال الأعمال في جامعة فيينا في معرفة موضوع حديث الأزواج والزوجات مع بعضهم والأمور التي يتجادلون بشأنها، فطلب من أربعين زوجًا وزوجة كتاب مذكراتهم لمدة عام، فثبت له في النهاية أن الموضوعات الاقتصادية هي الأكثر إثارة للجدل من أي موضوع آخر، فقد كان الأزواج والزوجات يتجادلون غالبًا بشأن المبالغ التي يُسمح لهم بإنفاقها وبشأن المجال الذي ستنفق فيه تلك المبالغ»[14].

وبإمكانك إجراء تجربة على نفسك: سجِّل كل الأسباب التي تدعوك للقلق لمدة شهر، وتأكد من أنك سجلت كل جوانب حياتك: عملك، وصحتك، وتربية أطفالك، وشؤونك المالية، وعلاقاتك، ووزنك، وما إلى هنالك، وبعد شهر قيّم النتائج: كم من الموضوعات التي سجلتها لم تكن لتُثار لو كان لديك مزيد من المال؟ سوف تكتشف أن هناك كثيرًا من الأسباب الموجبة للقلق التي كنت ستتفاداها لو توافر لديك المال الكافي، لكنك ستكتشف أيضًا أن هناك أسبابًا أخرى موجبة للقلق لا تستطيع تفاديها حتى لو توافر لديك المال الكافي، ولكن فيما يتعلق بالأسباب من النوع الأخير عليك أن تعرف إن كان تحمُّل هذه الأسباب سيصبح أسهل، أو إن كان حل المشكلات المرتبطة بها سيغدو أسهل لو كان لديك المزيد من المال.

وقد درست عالمةُ الاجتماع دوروثي سباناجيل Dorothee Spannagel، في أطروحتها لنيل درجة الدكتوراه التي تحمل عنوان (Wealth in Germany الثروة في ألمانيا) المنشورة عام 2013م، المشكلات التي يقلق الناس بشأنها، وقارنت في دراستها الناسَ العاديين بالأشخاص الذين يكسبون ضعف متوسط الدخل الوطني على الأقل، وأجرت سباناجيل الدراسة عام 2005م، ووجدت أن نسبة 24.5% من الناس عمومًا يقلقون (كثيرًا) بشأن وضعهم المالي بالمقارنة مع نسبة 6.4% في أوساط الأثرياء، ووجدت أن نسبة الأثرياء الذين لا يشعرون بالقلق إطلاقًا بشأن أوضاعهم المالية تصل إلى 54.3% مقارنة بنسبة 26.7% في أوساط الشعب عمومًا.

وأظهرت الدراسة المذكورة أن نسبة 22.7% من الشعب عمومًا تشعر بقلق شديد بشأن الاستقرار في العمل، مقارنة بنسبة 4.8% في أوساط الأثرياء، وفي المقلب الآخر، قالت نسبة 59.7% من الأثرياء (مقارنة بنسبة 39.4% من الشعب عمومًا): إنهم لا يقلقون أبدًا بشأن الاستقرار في العمل.

وحتى حين سئل الأشخاص؛ موضوع الدراسة عن الأمور التي لا تتعلق مباشرة بمهنهم أو بأوضاعهم المالية؟ بدا معدل القلق في أوساط الأثرياء أقل بكثير منه في أوساط المواطنين العاديين، حيث كانت نسبة 22.8% من الشعب عمومًا تشعر بقلق (شديد) بشأن صحتها، مقارنة بنسبة لا تتجاوز 10.2% في أوساط الأثرياء، وكانت نسبة تتجاوز نصف الشعب عمومًا تشعر بقلق بالغ بشأن ارتفاع معدلات الجريمة، مقارنة بنسبة لا تتجاوز 35.5% في أوساط الأثرياء، وبلغت نسبة الأشخاص الذين يقلقون كثيرًا بشأن مسألة الهجرة في أوساط الشعب عمومًا 41.3%، مقارنة بنسبة 24.2% في أوساط الأثرياء، وفي حين كانت نسبة 60.1% من الشعب عمومًا يشعرون غالبًا بالتفاؤل بشأن المستقبل ارتفعت النسبة إلى 76.4% في أوساط الأثرياء»[15].

ويدّعي المثل الشائع أن «الفقر مع الصحة خير من الغنى مع المرض» ولكن النتائج التي توصلت إليها سباناجيل صريحة لا لبس فيها: «هناك دليل قوي على وجود ارتباط بين الصحة العامة الجيدة والثراء، ويصدق ذلك في المناطق الغربية والشرقية من ألمانيا وفي البلد ككل»[16]، وأظهرت نتائج المسح الذي أجرته سباناجيل أن الأثرياء مقارنة بالشعب عمومًا «لا يتمتعون بوضع صحي أفضل وحسب، لكنهم أيضًا أكثر رضا بوضعهم الصحي»[17].

ومع ذلك أظهرت الدراسة التي أجراها والتر ولِنويبر Walter Wullenweber، وتناول فيها أساليب الحياة الخاصة بالطبقات الاجتماعية المختلفة أن الافتقار إلى المال لا يُعدّ سببًا مباشرًا لسوء الوضع الصحي، فعلى الرغم من صحة القول: إن سوء الوضع الصحي أكثر انتشارًا في أوساط الطبقات الاجتماعية الدنيا؛ لا يمكن القول: إن العوز الاقتصادي هو سبب هذا الوضع، بل يعود السبب إلى خيارات تتعلق بأساليب حياة معينة، ويقول ولِنويبر: «تؤدي السلوكات الشخصية دورًا أكبر من دور الظروف الخارجية: كالتدخين، والإفراط في تعاطي المشروبات الكحولية والأنظمة الغذائية غير الصحية وعدم أداء التمرينات الرياضية... ولا شأن لكل ذلك بالمال، فالكلفة الشهرية للسجائر تفوق الكلفة الشهرية للانتساب إلى نادٍ رياضي، وحتى إلى نادي رياضي فخم، والوجبات السريعة مكلفة أكثر من إعداد الوجبات بالمواد المتوافرة في المنزل، وشراء المشروبات الكحولية يكلف أكثر من صنع عصير برتقال طازج في المنزل، وأساليب الحياة غير الصحية عمومًا مكلفة أكثر من أساليب الحياة الصحية»[18].

هل هناك أهم من السؤال عن الأمور الضرورية التي تمكِّن الإنسان من أن يعيش حياة سعيدة؟ أدّت محاولات الإجابة عن هذا السؤال إلى نشوء فرع معرفي بحثي كامل، وهو (علم السعادة)، وهناك فكرة خاطئة مع أنها شائعة مفادها أن العلماء توصلوا إلى النتيجة القائلة: إن المال لا يصنع السعادة، لكن البحث العلمي الأخير الذي قام به كل من يواكيم وايمنان Joachim Weimann، وأندريا نيب Andreas Knabe، وروني شوب Ronnie Schöb أظهر أن الفكرة ليست صحيحة تمامًا.

ويقول المنطق البدهي السليم: إن معظم الناس يفضلون امتلاك مال أكثر لا مال أقل، ولو لمجرد كون المزيد من المال يعني المزيد من الخيارات فيما يتعلق بالبضائع والخدمات، فالدخل الأعلى يوفر لنا الفرصة للحصول على سلع تتصدر قوائم الرغبات الشخصية للناس، ولكن دون أن تكون متاحة لأصحاب المداخيل المنخفضة. «يرغب الناس في بذل أقصى جهد ممكن لزيادة دخلهم، فالنقابات تعلن الإضراب والمتقاعدون يتظاهرون احتجاجًا في الشوارع والمديرون في كل المستويات يواصلون العمل إلى حد الانهيار، والعمال يمضون ثماني ساعات في اليوم في تأدية أعمال وضيعة أو في تقليب قطع البرغر في محالّ ماكدونالدز لقاء الحصول على 7.50 يورو في الساعة، والسبب الوحيد الذي يدفعهم للقيام بذلك هو الرغبة في الحصول على المزيد من المال»[19].

وفي عام 1974م، كان ريتشارد إسترلِن Richard Easterlin أول عالم يدّعي أن «المال لا يصنع السعادة»، فانطلاقًا من أعمال المسح التي قام بها توصل إلى نتيجة مفادها أن السعادة لا تتوقف على مستوى دخل الشخص -بالمطلق- بل تتوقف على موقع الشخص النسبي في المجتمع؛ بمعنى هل يملك الفرد أكثر أو أقل من أقرانه، واستنادًا إلى ما يقوله إسترلِن يصدُق هذا القول إجمالًا في حال مستوى الدخل الذي يبلغ 15000 دولار أمريكي سنويًّا، وبعبارة أخرى ثمة افتراض يقول: إن زيادة دخل الجماعات الأكثر فقرًا من شأنه إحداث تأثير كبير في نوعية حياتهم يؤدي إلى شعورهم بالسعادة عمومًا.

ولكن الأمور أكثر تعقيدًا مما تبدو عليه للوهلة الأولى، فالعلماء يميزون بين السعادة (العاطفية) والسعادة (الإدراكية cognitive) وقد اعتاد العلماء تقليديًّا قياس السعادة الإدراكية للأشخاص بأن يطلبوا منهم تقدير مستوى شعورهم الراهن بالسعادة: «أخبرني رجاءً ما مستوى رضاك عن حياتك الراهنة ككل على مقياس يبدأ من الصفر (ويعني عدم الرضا إطلاقًا) ويصل إلى رقم 10 (ويعني الرضا التام)».

وهذا النوع من المسح يقيس مشاعر الرضا عمومًا، ولا يقيس (السعادة العاطفية) بمعنى تراكم واستمرار لحظات السعادة خلال يوم أو خلال شهر، ومع أن الثروة لا تؤثِّر في حالة السعادة العاطفية على نحو قابل للقياس؛ فعلى الرغم من ادعاءات إسترلِن أظهرت الدراسات الأخيرة وجود ارتباط وثيق بين مستوى الرضا التام والدخل.

وتوصلت الدراسات المذكورة إلى أن «الأشخاص ذوي المداخيل العالية أكثر رضا بحياتهم، واللافت أن هذا الارتباط الإيجابي يسري أيضًا حتى في حال وجود مستويات دخول سنوية تزيد على 120 ألف دولار أمريكي، وهنا لا توجد نقطة تشبُّع Saturation Point فالدخل الأعلى يعني سعادة أكثر على جميع المستويات»[20]، حتى إن تلك الدراسات أظهرت أنه في حال زيادة الدخل بالنسبة نفسها، فإن تأثير الزيادة عند مستويات المداخيل العليا يكون أقوى منه عند مستويات المداخيل المنخفضة[21].

وما من شك في أن ثمة جوانب عدة من الحياة لا ترتبط بالمال ارتباطًا مباشرًا، فالناس يعانون من الأمراض وفشل العلاقات عند أي مستوى من الدخل، ولكن النتيجة اللافتة التي توصلت إليها الأبحاث العلمية الخاصة بالسعادة الشخصية تفيد بأن «الأشخاص الفقراء يعيشون الظروف المناوئة كالمرض أو الطلاق أو الوحدة مثلًا على نحو أسوأ مما تعيشه الجماعات الثرية»[22]، وهذه ملاحظة بالغة الأهمية؛ لأنها تُظهِر أن الدخل والثروة يؤثران في كل نواحي حياتنا.

ويدرك معظم الناس أن امتلاك المزيد من المال أفضل من امتلاك القليل منه، ويمكن لهؤلاء ادِّعاء العكس للتظاهر بالشجاعة، ولإخفاء مشاعرهم إزاء افتقارهم إلى الأصول المالية، ومع ذلك هناك عشرون مليون ألماني يشاركون في ألعاب اليانصيب كل شهر، وعلى الرغم من إدراك هؤلاء أن فرصتهم في ربح الجائزة الكبرى لا تتعدى فرصة واحدة من خمسة عشر مليون فرصة نراهم يتمسكون بالأمل في الفوز أسبوعًا بعد أسبوع، ولا يكفّون عن التكرار الممل لعبارة: «المال لا قيمة له» أو «المال لا يصنع السعادة» وعبارات من هذا القبيل أمام الزبائن المعتادين في الحانة التي يترددون عليها.

ولا يوجد إنسان عاقل يدّعي أن المال وحده يصنع السعادة، وسبق أن أوردتُ في المقدمة حالات عدة لأشخاص ربحوا جائزة اليانصيب، أو حصلوا على أموال وفيرة بسرعة بأساليب أخرى، ولكن ليخسروها بالسرعة نفسها، فهل حقق لهم المال السعادة؟ عند المستوى السطحي قد يبدو الأمر كذلك؛ لأن عدم ربح تلك الأموال كان سيجنبهم تعاسة الغرق في الديون لاحقًا، وهو ما أدى في نهاية المطاف إلى إعلان عجزهم عن سداد الديون.

والواقع أن مقدار المال الذي يملكه شخص ما في لحظة ما يبدو أقل أهمية بكثير من أسلوب تصرفه في هذا المال، فعليك إذًا أن تتعلم كيف تحافظ على ثروتك، وتنميها لكي تكون واثقًا من أن المال سيساعدك على أن تصبح أكثر سعادة وأكثر رضا بالحياة.

هذا ما يجعل الأشخاص الذين يعتقدون أن مشكلاتهم أو على الأقل مشكلاتهم المالية سوف تُحَل إذا حصلوا فجأة على مال وفير -سواء عن طريق الإرث أو الزواج أو ربح جائزة اليانصيب- يجعلهم يعيشون خدعة مؤلمة، وبعبارة أدق: كسب المال المفاجئ يعني بداية مشكلاتهم.

ما من شك في أن الملوم هنا ليس المال، فالملوم بكل صراحة ووضوح هم الأشخاص الذين لم يتعلموا كيفية التصرف في المال بحكمة للحفاظ عليه ولتنمية ثروتهم.

الأشخاص الذين لا يبالون بالمال، ويتجاهلون أهميته عادة ما يكون لديهم سبب واضح للادعاء أن «المال لا قيمة له» أو أن «المال يجلب الشقاء»، فهم يتظاهرون بأنهم لا يبالون بالمال؛ لأنهم بمنتهى السهولة لا يملكون أي أموال، وما من شك في أن معظم الناس يوافقون على أن الحرية تجلب السعادة، وفي حين يجادل كثيرون بفكرة أن المال يعادل السعادة، فإن عددًا ضئيلًا من الناس يعارضون المفهوم القائل: إن الحرية شيء إيجابي على نحو واضح لا لبس فيه، وهي شيء يستحق الكفاح للحصول عليه.

إن معرفة كيفية التصرف في المال، بحيث نحافظ على ثروتنا، وننميها تعني الحصول على قدر من الحرية أكبر مما يمكن أن يتمتع به أولئك الذين يبذلون جهدًا مضنيًا لكسب ما يؤمن لهم احتياجاتهم الحياتية: فأنت عندما تتحرر من الشعور بالقلق بشأن العمل يصبح بإمكانك العيش، حيث تشاء والسفر إلى حيث ترغب، والتعبير عن آرائك بحرية لا تتاح لمن يعتمد على غيره ماليًّا.

وتقول مصممة الأزياء الفرنسية كوكو شانيل Coco Chanel: «المال مفتاح الحرية»[23]، وهي سيدة عصامية عملت بدأب لتكوين ثروتها، وكانت ترى في المال «رمزًا للاستقلال»[24]، فلا شك في أنها على حق، ولكن هنا يجب أن نتروى: إذا كنت تساوي بين (الثروة)، و(الدخل الكبير)، وتنفق الأموال التي تكسبها كل شهر فلن تتحرر أبدًا؛ لأنك في هذه الحالة تتيح لنفسك الاعتماد أو الإدمان على مستوى عالٍ من الحياة المترفة، ولن يفارقك القلق خشية ما يمكن أن يحدث إذا فقدت مصدر دخلك، وهناك أدلة قوية تشير إلى أن السعي لجمع ثروة فقط لمجرد الحصول على السلع المترفة والتمتع بحياة البذخ نادرًا ما يحقق السعادة.

وقد تأكدتْ هذه الفكرة في دراسة أجراها الباحث الأمريكي توماس ج. ستانلي Thomas J. Stanley، حيث قام بمسح أوضاع مئات الأثرياء الأمريكيين الذين كانوا جميعًا من مواليد المدة ما بين 1946 - 1964م، إضافة إلى أنهم بدؤوا حياتهم المهنية بالرواتب نفسها تقريبًا، وكان أحد الأسئلة التي وجِّهت إليهم هو مدى رضاهم بحياتهم عمومًا، على مقياس من واحد إلى خمسة.

وكان متوسط الدخل السنوي للأشخاص الذين قالوا: إنهم غير راضين بحياتهم 203 آلاف دولار أمريكي، في حين كان الأشخاص الذين قالوا: إنهم راضون بحياتهم يحصلون على دخل سنوي يبلغ وسطيًّا 307 آلاف دولار أمريكي، ولكن الفرق الأهم بين المجموعتين كان يتعلق بمقدار الثروة التي تمكنوا من جمعها خلال السنوات الثلاثين السابقة، حيث تبيَّن أن معظم الذين أجابوا بأنهم راضون بحياتهم سبق لهم جمْع ثروة تبلغ 1،38 مليون دولار أمريكي وسطيًّا، في حين كان الأشخاص الأقل رضا بحياتهم قد تمكنوا من توفير 304 آلاف دولار أمريكي وسطيًّا، وكان الأشخاص الأقل رضا يملكون 1،5 ضعف دخلهم السنوي، في حين كان الأكثر رضا يملكون 4،5 أضعاف دخلهم السنوي، وكشف المسح عدم وجود فوارق كبيرة بين أسعار بيوت أفراد المجموعتين (798 ألف دولار أمريكي، و785 ألف دولار أمريكي، وسطيًّا)[25] تمثّل الفرق الرئيس بين المجموعتين في أن أفراد المجموعة الأولى كانوا أكثر ميلًا لإنفاق أموالهم لتحقيق مستوى حياة بالغة الترف، بينما كان أفراد المجموعة الثانية يميلون إلى حياة أكثر اقتصادية؛ لأن تقديرهم لقيمة ثروتهم كان نابعًا من كونها سبب الاستقلال المالي الذي ينعمون به لا مجرد وسيلة لشراء السلع الثمينة.

وهكذا نلاحظ أن السؤال المتعلق بمدى إسهام الثروة في السعي لتحقيق السعادة، وضمن أي ظروف يستحق سبرًا مفصلًا. إذًا، وكما تبيَّن لكم تتوقف إجابتكم عن هذا السؤال على السبب الذي يدفعكم إلى السعي لتحقيق الثراء؛ بمعنى هل تعدّون الثراء وسيلة لتأمين حياة مترفة أو أسلوبًا تحققون بواسطته الأمان والاستقلال الاقتصادي، والأرجح أنكم تتساءلون الآن إن كان هناك عوامل معينة

تحدد إن كان الشخص سيصبح ثريًّا؟، هل يوجد دليل علمي بهذا الشأن وفي حال وجود مثل هذا الدليل ماذا عساه يخبرنا؟

الفصل الثاني كيف حقق الأثرياء نجاحهم؟

ما معنى أن يكون المرء (ثريًّا)؟ هناك إجابات عدة للسؤال عن مكونات الثروة، لدرجة أن بعض التعريفات تتضمن جوانب لا علاقة لها بالدخل أو بالأصول المالية، مثل (الصحة) أو (النفوذ السياسي)، لكن تشتيت مفهوم الثراء على هذا النحو يشوّش الموضوع بدلًا من أن يوضحه.

كيف نعرِّف الثروة؟

عندما طُلب من بعض الأشخاص الألمان تعريف (الثروة) جاءت إجابات معظمهم كالآتي[26]: ◁ «إمكانية الاستمتاع بمرحلة التقاعد دون الشعور بالقلق بشأن النقود». (78%).

◁ «التحرُّر من الاعتماد على الإعانات الحكومية». (67%).

◁ «إمكانية شراء كل ما ترغب فيه وفي أي وقت تريده». (57%).

◁ «إمكانية العيش على الدخل الآتي من الاستثمارات فقط دون الحاجة إلى العمل» (07%).

تبدو بعض الإجابات مبهمة، فمتى يمكن لك التوقف عن «الشعور بالقلق بشأن المال»؟ وماذا تعني عبارة «إمكانية شراء كل ما ترغب فيه»؟ وتختلف الإجابة عن أسئلة من هذا النوع باختلاف الآراء الشخصية التي تتنوع إلى حد بعيد من شخص إلى آخر، والفكرة التي تبدو واقعية أكثر من غيرها هي أنه بإمكان الأغنياء العيش على الدخل الآتي من الاستثمارات (فقط) دون الحاجة إلى العمل.

ولكن حتى هذا التعريف لا يبدو دقيقًا بما يكفي، ولنفكر فيه لوهلة: عمَّ نتحدث هنا عن ثروة كافية ليعيش الفرد على ما تدره عليه من فوائد أم عن ثروة كافية، بحيث تدوم طوال حياتك حتى إذا كنت لا تتوقف عن سحب مبالغ منها من حين إلى آخر؟ الاحتمال الثاني يتطلب مقدارًا من المال أقل من الاحتمال الأول.

إلى ذلك، فما هو الدخل المطلوب لتأمين (ضرورات الحياة)؟ وما هو معدل الفائدة التي استندتْ إليها تلك الافتراضات؟

قد يبدو مبلغ المليون دولار أمريكي بالنسبة إلى معظم الناس مبلغًا كبيرًا، فهل هو كذلك فعلًا؟ إن أي شخص يمتلك مليون دولار أمريكي بصورةِ أصول يمكن استثمارها تدر مردودًا يبلغ 3% سنويًّا (الأمر الذي لم يعد ممكنًا بوجود منتجات منخفضة الخطورة مثل السندات الحكومية مثلًا)، لن يجني سوى 2500 دولار أمريكي شهريًّا من استثماراته، وهو مبلغ لا يكفي بأي حال من الأحوال لتأمين

حياة مترفة، وهذا ما دعاني إلى اعتبار عشرة ملايين دولار أمريكي الحدَّ الأدنى في دراستي التي تحمل عنوان The Wealth Elite.

تصدر شركةُ Capgemini سنويًّا، وهي إحدى الشركات العالمية الرائدة في مجال الخدمات المهنية، تقريرًا بعنوان World Wealth Report يقسم هذا التقرير الأغنياء إلى ثلاث مجموعات متمايزة: ◁أصحاب الملايين العاديون (أصحاب الملايين في المنزل المجاور) Millionaires Next Door: وهم الأفراد الذين يملكون ثروات تتراوح بين مليون إلى خمسة ملايين دولار أمريكي يمكن استثمارها، ويبلغ عدد أصحاب الملايين من هذا النوع في العالم 16،2 مليون شخص.

◁أصحاب الملايين من المستوى المتوسط Mid-Tier Millionaires: وهم أصحاب ثروات تتراوح بين خمسة ملايين إلى ثلاثين مليون دولار أمريكي، ويبلغ عددهم في العالم 1،6 مليون شخص.

◁كبار الأغنياء ذوو القدرات المالية العالية Ultra-High-Net-Worth-Individuals Ultra-HNWIs: وهم أصحاب الثروات التي تتجاوز ثلاثين مليون دولار أمريكي، ويبلغ عددهم في العالم 168 ألف شخص[27].

تعيش نسبة 61% من أصحاب الملايين التي تقدر بالدولار الأمريكي في أربع دول فقط: الولايات المتحدة الأمريكية (5.3 مليون) واليابان (3.2 مليون) وألمانيا (1.4 مليون) والصين (1.2 مليون) وعلى الرغم من وجود بعض الدول الصغيرة التي تضم نسبًا أكبر من أصحاب الملايين قياسًا بعدد سكانها مثل سنغافورة التي لا يتجاوز عدد سكانها 5.8 مليون نسمة، وتضم 269 ألف مليونير، فإن اليابان هي الدولة الكبرى الوحيدة التي يحق لها أن تفخر بأن نسبة أصحاب الملايين فيها قياسًا بعدد سكانها تفوق النسبة الموجودة في ألمانيا: فهي تضم 3.2 مليون مليونير، في حين يبلغ عدد سكانها 126 مليون نسمة، ويبلغ عدد سكان الصين 1.4 مليار نسمة، بينهم 1.2 مليون مليونير، في حين يبلغ عدد سكان الهند 1.36 مليار نسمة بينهم 256 ألف مليونير، وفي الولايات المتحدة الأمريكية يوجد 5.3 مليون مليونير، ويبلغ عدد سكانها 328 مليون نسمة، وفي ألمانيا التي يبلغ عدد سكانها 83 مليون نسمة يوجد 1.4 مليون مليونير، في حين أن روسيا التي يبلغ عدد سكانها 144 مليون نسمة لا يوجد فيها سوى 200 ألف مليونير[28].

وما من شك في أنه من الصعب تحديد عدد الأفراد الأثرياء وعدد فائقي الثراء بدقة؛ لأن هذه الأرقام تختلف باختلاف المصدر، ويحدد تقرير The Wealth Report 2020 الذي ينشره نايت فرانك [29] Knight Frank عدد كبار الأغنياء ذوي القدرات المالية الكبيرة UHNWIs التي يفوق صافي قيمتها 30 مليون دولار أمريكي بـ 513.244 شخصًا في كل أنحاء العالم، يعيش أكثر من ثلثي

هؤلاء في أربع دول فقط: 240.575 شخصًا في الولايات المتحدة، و61.587 شخصًا في الصين، و23.078 شخصًا في ألمانيا، و18.776 شخصًا في فرنسا.

وتضم ألمانيا كما لاحظنا عددًا من أصحاب الملايين يفوق ما تضمه دول ذات عدد سكان أكبر مثل الهند وروسيا، وينطبق ذلك على الأغنياء ذوي القدرات المالية العالية الذين يملك الواحد منهم ثروة تقدر قيمتها الصافية بثلاثين مليون دولار أمريكي أو أكثر كما ينطبق على أصحاب الملايين (العاديين).

وعندما يصل الأمر إلى أصحاب المليارات نلاحظ أن عدد هؤلاء في الصين، وهو 316 يفوق عددهم في ألمانيا، وهو 129 بفارق كبير[30]، ويمكن أن نعزو الانطباع الخاطئ بأن روسيا تضم عددًا من أصحاب الملايين يفوق إلى حد بعيد العدد الموجود في ألمانيا، إلى ميل الأثرياء الروس إلى التباهي بعرض ثرواتهم بطرق لافتة إلى حد المبالغة، في حين يفضل نظراؤهم الألمان التمتع بثرواتهم بأسلوب متحفظ.

وتسبر أطروحة قُدِّمت لنيل درجة الدكتوراه نُشرت عام 2012م العواملَ الحاسمة التي تمهد السبيل إلى الغنى أو حتى إلى الثراء في ألمانيا في القرن الواحد والعشرين، وقد أُعدَّت الدراسة على أساس 472 مقابلة أجريت مع أصحاب مداخيل كبيرة أو مع أشخاص أغنياء ذوي قدرات مالية عالية HNWIs، بوصفهم يمثلون جزءًا من دراسة (الثراء في ألمانيا) وكان وسطي القيمة الصافية لثروات المشاركين في المقابلات 2.3 مليون يورو ، وكانوا يتمتعون بمتوسط صافي الثروة median net worth يبلغ 1.4 مليون يورو[31].

وبعبارة أخرى -وهنا نستعير عنوان كتاب مشهور يتحدث عن كيفية جمع ثروة في الولايات المتحدة- كان الأشخاص المذكورون من (أصحاب الملايين العاديين millionaires next door) وليسوا من كبار الأغنياء، ويبدأ المؤلف بوصف هرم للغنى والثراء يضم المستوى الأدنى منه -المصنَّف ضمن فئة الغنى- الأسر التي يبلغ دخلها ضعف الدخل الصافي للأسرة الألمانية المتوسطة؛ أي 54.320 يورو، ويضم المستوى الأوسط الذي صاغ له المؤلف تعبير (الثروة الهشة) الأسر التي تبلغ قيمتها الصافية 1.2 مليون يورو، وأما الأسر التي وضعها المؤلف في المستوى الأعلى والتي يعرّفها بأنها صاحبة (ثروة راسخة)، فهي تتمتع بقيمة صافية تبلغ 2.4 مليون يورو على الأقل[32].

معظم الأغنياء كوّنوا ثرواتهم بالعمل بوصفهم رجال أعمال رياديين

تُعدّ هذه الدراسة مفيدة لأي شخص يهتم بمسألة السببية: كيف يصبح الناس ناجحين وأثرياء في ألمانيا المعاصرة؟ كانت أهم نتيجة توصّل إليها المؤلف هي أن الأشخاص المشتغلين لحسابهم الخاص self-employed يحصلون على الأرجح على مداخيل عالية تفوق ما يحصل عليه

الأشخاص الذين يعملون بأجر لدى آخرين، وتُبيّن الدراسة أنه من الصعب على من يعملون لدى أشخاص آخرين تكوين ثروة. «ريادة الأعمال بدايةً هي مقدمة موثوقة لتكوين ثروة كبيرة، ونحن نلاحظ التنامي الكبير للقيمة الوسطية الصافية لدى الأشخاص الذين كوّنوا ثرواتهم عن طريق ريادة الأعمال: فالقيمة الوسطية الصافية للأسر المنتمية إلى الفئة الأخيرة أعلى بمعدل 2.5 مليون يورو منها للأسر التي لا تعدّ الريادة أمرًا مهمًّا»[33].

وقد كانت ريادة الأعمال أوسع انتشارًا بكثير في أوساط فئة (الثروة الراسخة) (الأسر التي تتمتع بقيمة صافية تبلغ 2.4 مليون يورو أو أكثر) منها في فئة (الثروة الهشة) (الأسر التي تتمتع بقيمة صافية تبلغ 1.2 مليون يورو أو أكثر)، ويُظهِر المسح أن الأسر التي كونت ثروتها من ريادة الأعمال بصورة رئيسة تتمتع على الأرجح بضعف الفرصة للوصول إلى المستوى الأعلى من هرم الثروة[34].

وتوصلت الدراسات التي أجراها ولفغانغ لاوترباخ Wolfgang Lauterbach الذي يُعدّ من أشهر الباحثين في مجال نظرية الثروة في ألمانيا إلى نتائج مماثلة، فبعد أن أجرى لاوترباخ مسحًا شمل أفرادًا من الطبقة المتوسطة (بمتوسط صافي ثروة يبلغ 160 ألف يورو) ومن (الأثرياء) (750 ألف يورو) ومن الأغنياء ذوي القدرات المالية العالية HNWIs (3.4 مليون يورو)، إضافة إلى أغنى مئة شخص في ألمانيا (1.5 مليار يورو) وأغنى مئة شخص في العالم (10.5 مليار يورو)، وجد أن نسبة 64.5% من HNWIs في ألمانيا هم من رجال الأعمال الرياديين، و«تُظهِر الدراسة التجريبية أن الثروة مُتاحة فقط للمشتغلين لحسابهم الخاص، ولم تتوافر سوى أدلة شحيحة على وجود ثروة كوّنها صاحبها عن طريق العمل بأجر لدى آخرين»[35]، وتبلغ نسبة رجال الأعمال الرياديين 98% من أغنى مئة شخص في ألمانيا، و95.2% من أغنى مئة شخص في العالم، وقد خلص لاوترباخ إلى نتيجة مفادها أن «ريادة الأعمال هي الشرط الضروري الأساسي لتكوين ثروة كبيرة»[36].

عصامي أم وُلِدَ وفي فمه (ملعقة فضية)؟

في عام 2015م أكدت دراسة دولية حول أصحاب المليارات نشرها المصرف السويسري UBS بالاشتراك مع شركة PWC للخدمات المهنية أن غالبية أصحاب المليارات لم يرثوا ثرواتهم، بل جمعوها عن طريق ريادة الأعمال والاستثمارات، و«من بين أكثر من 1300 شخص من أصحاب المليارات الذين شملتهم الدراسة على الصعيد العالمي ممن يملكون ثروة تبلغ 5.4 ترليون دولار أمريكي (أكثر بمبلغ 4.7 ترليون دولار أمريكي مما كانت عليه عام 1995م؛ أي 0.7 ترليون دولار أمريكي)، وكانت نسبة 66% منهم أصحاب مليارات عصاميون بالمقارنة مع نسبة 43% عندما بدأ العمل على الدراسة عام 1995م، وكان معظم أصحاب المليارات الجدد مقيمين في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كانت توجد نسبة 47% من ثروة أصحاب المليارات العصاميين الذين شملتهم

الدراسة عام 2014م، ولكن رجال الأعمال الرياديين الآسيويين أسهموا في هذا التنامي الكبير والمفاجئ للأعمال الريادية، فأصحاب المليارات في آسيا يمثلون نسبة 36% من ثروة أصحاب المليارات العصاميين، وبذلك تراجعت أوروبا إلى المرتبة الثالثة بوصفها موقعًا يضم الثروات الكبرى، إذ يُوجد فيها نسبة 17% من أصحاب المليارات العصاميين»[37].

وإذا تفحصت قائمة أغنى الأشخاص في العالم فسوف تلاحظ أن معظم أصحاب المليارات الأكثر ثراء في العالم كوّنوا ثرواتهم بالعمل بوصفهم رواد أعمال عصاميين، وفيما يلي قائمة مجلة Forbes التي تضم أغنى عشرة أشخاص في العالم في عام 2020م[38]: 1. جيف بيزوس Jeff Bezos كوّن ثروته بوصفه رجل أعمال رياديًّا في موقع Amazon.

2. بيل غيتس Bill Gates كوّن ثروته بوصفه رجل أعمال رياديًّا عن طريق برامج Microsoft.

3. برنارد أرنولت Bernard Arnault كوّن ثروته بوصفه رجل أعمال رياديًّا في مجال منتجات الترف التي تحمل علامات شهيرة مثل LVMH (تكتل اقتصادي نشأ عن اندماج لويس فيتون Louis Vuitton ومويت هينِسي Moët Hennessy).

4. مارك زوكربرغ Mark Zuckerberg أصبح ثريًّا نتيجة عمله الريادي وإنشائه موقع Facebook.

5. وارن بوفيه أصبح ثريًّا نتيجة عمله في الاستثمارات.

6. لاري إيليسون Lary Ellison أصبح ثريًّا نتيجة العمل الريادي في موقع قواعد البيانات Oracle.

7. ستيف بالمر Steve Ballmer أصبح ثريًّا نتيجة العمل الريادي في برامج Microsoft.

8. لاري بيج Larry Page أصبح ثريًّا نتيجة العمل الريادي في محرك البحث Google.

9. سيرغيه برين Sergey Brin أصبح ثريًّا نتيجة العمل الريادي في محرك البحث Google.

10. أرمانسيو أورتيغا Armancio Ortega أصبح ثريًّا نتيجة العمل الريادي في شركات مثل Zara.

تُظهر هذه القائمة أيضًا أن كل أصحاب المليارات الأكثر ثراء في العالم -باستثناء أرنولت- هم أشخاص عصاميون، وليسوا ورثة، وينطبق ذلك أيضًا على باقي الأسماء في القائمة، وأن غالبية الأشخاص الواردة أسماؤهم في قائمة Forbes السنوية التي تضم أسماء أغنى أربع مئة أمريكي هم أيضًا رجال أعمال رواد عصاميون، ويعتقد كثير من الأشخاص أن تكوين رجال الأعمال الرياديين

العصاميين للثروة كان أسهل في الماضي، وأن معظم الأثرياء حاليًّا ورثوا ثرواتهم، ولكن الواقع يقول عكس ذلك: في عام 1984م كان أقل من نصف الأسماء الواردة في قائمة Forbes التي تضم أسماء أغنى أربع مئة أمريكي مرتبة بحسب مقدار ثرواتهم هي أسماء أصحاب مليارات عصاميين، وفي عام 2018م كانت أسماء الأشخاص العصاميين تمثّل نسبة 67%! وقد جرى حساب النسب على أساس منظومة يُصنَّف بموجبها كل صاحب مليارات ورد اسمه في قائمة Forbes التي تضم أربع مئة اسم على أساس مقياس من واحد إلى عشرة، حيث المستوى (واحد) يشير إلى أن صاحب الاسم ورث كل ثروته، ولا يبذل أي جهد لتنميتها، ويشير المستوى (عشرة) إلى أن صاحب الاسم نشأ في ظروف متواضعة جدًّا، وكوّن ثروته بجهده الخاص خلافًا لكل التوقعات، وأُدرج اسم أي شخص يصنف اعتبارًا من المستوى 6 وحتى 10 ضمن فئة الأثرياء العصاميين.

وتبدو فرص التخلص من الفقر وجمع ثروة طائلة أعلى بكثير في آسيا منها في أوروبا أو في الولايات المتحدة الأمريكية، و«يختلف ملوك المال الجدد في آسيا عنهم في مناطق أخرى، فهُم يُظهرون مدى التقدم الاقتصادي المفاجئ الذي حققته آسيا مؤخرًا، ونشأت نسبة 25% من هؤلاء نشأة فقيرة مقارنة بنسبة 8% في الولايات المتحدة الأمريكية، و6% في أوروبا، وإنهم أصغر سنًّا من أقرانهم في باقي أنحاء العالم، فالعمر الوسطي لأصحاب المليارات الآسيويين العصاميين هو 57 عامًا ما يجعلهم أصغر بعشر سنوات تقريبًا من نظرائهم في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا»[39].

ويبدو تكوين الثروة في حال العمل بأجر لدى آخرين أصعب، ولكنه ليس مستحيلًا، فقد أجمعت الدراسات التي أوردناها هنا على أن العمل لدى آخرين نادرًا ما يكون مصدرًا للثراء[40]، ويشغل أصحاب (المهن الحرة) كالأطباء والمحامين والمحاسبين وما إلى هنالك، مرتبة متوسطة بين العاملين لدى آخرين ورجال الأعمال الرياديين، ومع أن العمل في مشروع خاص مستقل يُعدّ مهنة حرة فإنه «يوفّر فرصًا كبيرة للراغبين في التطور من مستوى الطبقة الوسطى إلى مستوى الطبقة الغنية، أو من مستوى الغنى إلى مستوى الثروة الهشة، لكنه لا يُعدّ مناسبًا بوصفه سبيلًا إلى تكوين ثروة راسخة»[41]، ففي ألمانيا مثلًا يفوق احتمالُ وصول أصحاب المهن الحرة إلى درجة الثراء -بمعنى أكثر من (مجرد) تأمينهم لدخل فوق المتوسط- معدلَ ثلاثة أضعاف ونصف، وبالنسبة إلى رجال الأعمال الرياديين يرتفع الاحتمال إلى أربعة أضعاف ونصف[42].

يُعدّ الميراث عاملًا آخر لتكوين ثروة مع أنه لا يُقارن من حيث الأهمية بأهمية الدخل الناتج عن العمل، ويتأكد ذلك في النتائج التي توصلت إليها دراسة المصرف السويسري UBS وشركة PWC المذكورة أعلاه التي تُظهِر وجود زيادة عالمية في نسبة أصحاب المليارات العصاميين مقارنة بنظرائهم ممن ورثوا ثرواتهم، وعلى الرغم من أن ضريبة الإرث في ألمانيا أخفض منها في باقي الدول، فإن الدخل الناتج عن العمل يُعدّ العامل الأهم لدى أكثر من نصف الأسر الثرية، ومع ذلك،

اعتَبر ثلثُ الأشخاص الذين شاركوا في الإجابة عن أسئلة الدراسة أن الميراث أهم من الدخل الناتج عن العمل، في حين اعتبر 13% منهم أن العاملَيْن متساويان في الأهمية.

وفي المقابل، تسلِّم المؤلفة بوجود أنواع مختلفة من الميراث، فوراثة ثروة منتِجة؛ أي مشروع عملٍ -أو عمل خاص مستقل موروث، كما تصفه هي- يزيد إلى حد بعيد من احتمال تكوين ثروة مقارنةً بوراثة أصول مادية.

وبالنسبة إلى فائقي الثراء؛ أي أصحاب المليارات الألمان يؤدي الإرث دورًا أهم، سواء بالمقارنة مع أصحاب الملايين أو بالمقارنة مع نظرائهم على مستوى العالم، ويبيّن ولفغانغ لاوتربراخ أن نسبة 36% فقط من الأشخاص الأكثر ثراء في ألمانيا كوّنوا ثرواتهم نتيجة العمل والمشروعات الخاصة المستقلة مقارنة بنسبة 56% من الأشخاص الذين كونوا ثرواتهم نتيجة ميراث، وعلى المستوى العالمي هناك نسبة 22.4% فقط من الأشخاص الأكثر ثراء ورثوا ثرواتهم، في حين كوّنت نسبة 73% ثرواتها نتيجة العمل والمشروعات الخاصة المستقلة[43].

وهذا لا يعني أن كبار الأثرياء الألمان ورثوا ثرواتهم، فيُعدّ ديتير شوارز Dieter Schwars (صاحب سلسلة Lidl التي تعني أفضل نوعية بأرخص سعر) من كبار الأثرياء في ألمانيا، حيث ورث عن والده سلسلة مراكز تسوق محلية تملك ثلاثين متجرًا، ولكنه طوَّر انطلاقًا من ميراثه أكبر سلسلة تبيع بأسعار رخيصة في ألمانيا بعد سلسلة Aldi، ويُظهِر هذا المثال أيضًا أن تقليد مشروعات الأعمال المملوكة لعائلات يبدو في ألمانيا أقوى مما هو عليه في مناطق أخرى من العالم[44].

السمات الشخصية والثروة

يُنسب إلى الكاتب ف. سكوت فيتزجيرالد F.Scot Fitzgerald قوله: «الأغنياء مختلفون عني وعنك». ويُروى عن إرنست همنغواي Ernest Hemingway إجابته: «صحيح، لديهم مال أكثر»، والواقع أن عبارة فيتزجيرالد الفعلية التي استخدمها في قصته القصيرة التي ألفها عام 1926م بعنوان The Rich Boy هي: «سأخبرك بأمر يتعلق بأصحاب الثروات الطائلة، فهم مختلفون عني وعنك، فهُم يملكون الأشياء، ويستمتعون بها في وقت مبكر من حياتهم، وهذا يؤثر فيهم، ويجعلهم لطفاء عندما نكون نحن قساة، ويجعلهم متشككين عندما نكون نحن مفعمين بالثقة إلى حد تعجز عنده عن فهْم السبب ما لم تكن قد ولدت ثريًّا»[45].

لطالما خامرت الناس الشكوك بأن الأغنياء (مختلفون) بطريقة ما ليس فقط بما يملكونه، ولكن بشخصياتهم، ومع ذلك لا توجد دراسات علمية كافية يمكن أن تؤكد أو تنفي هذه الفرضية، لا في الولايات المتحدة ولا في أوروبا، ففي عام 2018م، أجرى فريق يضم ستة علماء اقتصاد وعلماء

نفس ألمان دراسة شاملة: أجرى هؤلاء مقابلات مع 130 شخصًا ثريًّا، واستخدموا نتائج المقابلات للتوصّل إلى توصيف نفسي عام للشخصية جرت مقارنته لاحقًا بالسكان عمومًا[46].

ومن بين النماذج التي طورها الباحثون النفسيون لوصف أنواع الشخصية برز نموذج السمات الخمس الكبرى، وهيمن إلى حد كبير خلال العقود الماضية، واستخدمتْ دراسةُ الثراء التي أجريت عام 2018م نسخة مكثفة عن اختبار السمات الخمس الكبرى للتمييز بين السمات الشخصية الجوهرية: **الإتقان Conscientiousness:** هو سمة تميِّز الأشخاص المتمكّنين الذين يهتمون بالتفاصيل والذين يتسمون بالدأب والكفاءة وحب التنظيم؛ الأشخاص الطموحون والمثابرون وذوو المواعيد الدقيقة.

العصاب Neuroticism: هم الأشخاص الذين يعانون درجة عالية من العصاب أميل إلى العصبية يشعرون بالقلق طوال الوقت بشأن كل شيء وأي شيء يمكن ألا يسير حسب ما هو مقرر، وغالبًا ما تكون ردود أفعالهم متهورة، والأهم من ذلك كله يفتقرون إلى الاستقرار النفسي.

اللطف Agreeableness: الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة عالية من اللطف لديهم رغبة واضحة في الانسجام، فهم يميلون إلى التنازل بسرعة، وغالبًا ما يفرطون في الثقة.

الانبساطية Extraversion: هم الأشخاصُ الذين يتمتعون بدرجة عالية من الانبساطية، ويميلون إلى الثرثرة، وهم مصمِّمون، ومقدامون، ويتسمون بالنشاط والجرأة.

الانفتاح على التجارب الجديدة Openness: هم الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة عالية من الانفتاح على التجارب الجديدة، ويتصفون بالخيال الخصب، والإبداع، وحب الاستطلاع.

بعد مقارنة سمات شخصيات الناس عمومًا بسمات الأثرياء الذين أجرى معهم الباحثون مقابلات تبرز الأنماط الآتية[47]: - الأثرياء أكثر استقرارًا نفسيًّا، ومن ثم أقل عصابية.

- الأثرياء انبساطيون على نحو خاص.

- الأثرياء أكثر انفتاحًا على التجارب.

- الأثرياء أقل لطفًا ما يعني أنهم غالبًا أقل تفاديًا للمواجهات.

- الأثرياء أكثر إتقانًا لعملهم.

وإضافة إلى اختبار السمات الخمس الكبرى سبر الباحثون سمتين شخصيتين أخريين: النرجسية، والاعتقاد بوجود إمكانية تحكم داخلية internal locus of control، وتوصلوا إلى النتائج الآتية:
- الأثرياء أكثر نرجسية.

- يتمتع الأثرياء بإمكانية تحكم داخلية أقوى؛ ما يعني أنهم غالبًا ما يوافقون على عبارات من نوع: «أنا أقرر مسار حياتي» أكثر مما يوافقون على عبارات من نوع: «ما تحققه في الحياة هو أساسًا مسألة حظ أو قدر».

تنسجم نتائج دراسة الثراء هذه مع نتائج أطروحتي لنيل درجة الدكتوراه (The Wealth Elite) التي توصلتْ إلى النتيجة نفسها القائلة: إن الأثرياء مستقرون نفسيًّا إلى حد بعيد (أي إنهم ليسوا عصابيين بدرجة كبيرة)، والتي أظهرت أنهم منفتحون على نحو خاص على التجارب الجديدة، وينعمون بدرجة أكبر من الانبساطية وأكثر إتقانًا لعملهم، ولكنهم ليسوا بالضرورة لطفاء.

وخلافًا للمسح المذكور أعلاه الذي أُجري على 130 شخصًا ثريًّا تضمنت الدراسةُ التي أجريتها حول الأشخاص فائقي الثراء مقابلاتٍ معمقة دامت كلٌّ منها ساعة أو ساعتين، وهنا لم يقتصر الأمر على إخضاع الأشخاص فائقي الثراء الذين أجريت معهم المقابلات لنسخة مكثفة من اختبار السمات الخمس الكبرى، ولكنهم خضعوا أيضًا إلى نسخة مفصلة من الاختبار تضم خمسين سؤالًا.

وقد كانت إحدى النتائج الرئيسة المستمدة من الاختبار هي أن الأشخاص فائقي الثراء قد لا يلتزمون بالأعراف في بعض الأحيان، فهم يجدون متعة في مخالفة المسار السائد، ولا يجدون حرجًا في معارضة الرأي العام، وثمة نتيجة أخرى: الأشخاص فائقو الثراء ينزعون أكثر من غيرهم إلى اتخاذ القرارات انطلاقًا من شعورهم الغريزي، وهم يميلون إلى الاعتماد على الحدس أكثر من اعتمادهم على التحليل المفصَّل.

والأهم من كل ذلك يميل الأثرياء أيضًا إلى اعتماد مقاربة للتعامل مع الهزائم والنكسات مختلفة تمامًا عن مقاربات معظم الناس، فالناس عمومًا يفضلون أن يعزوا فضل نجاحهم إلى أنفسهم، ويسعون إلى إلقاء اللوم على الآخرين، عندما يواجهون الهزائم والنكسات، وأما الأثرياء فيتصرفون في هذه الحالة بأسلوب مختلف تمامًا، كما أظهرت المقابلات: فهم يسعون إلى معرفة أسباب النكسات داخل أنفسهم، ولا يبحثون عنها في الظروف الخارجية أو لدى أشخاص آخرين؛ لأن ذلك يمنحهم إحساسًا بالقوة: «إذا كان الخطأ خطئي فبإمكاني تغييره، فأنا أسيطر على حياتي»، وهناك أسباب عدة تحكم نجاح بعض الأشخاص في تكوين ثروة وفشل آخرين، ولكن التوليفة المحددة من السمات الشخصية التي توصلتْ إليها كلتا الدراستين هي دون ريب واحدة من تلك الأسباب.

وقد توصلت دراسة Böwing-Schmalenbrock المذكورة آنفًا إلى نتائج مماثلة: أظهرت الدراسة أن نسبة 64% من رجال الأعمال الرياديين، و68% من المهنيين المشتغلين لحسابهم كانوا منفتحين على التجارب الجديدة، بالمقارنة مع نسبة 35% فقط من أفراد الطبقة الوسطى[48]، وفي المقابل ثبت أن الانسجام مع رجال الأعمال الرياديين كان أصعب من الانسجام مع أشخاص من الطبقة المتوسطة، ففي حين أظهرت نسبة 69% من أفراد الطبقة الوسطى سلاسة في التعامل، هبطت النسبة إلى 60% لدى التعامل مع رجال أعمال رياديين، وبدا الأمر معكوسًا في حال العاملين بأجر لدى آخرين، ويحصلون على مرتبات فوق الوسط: فقد كان الانسجام مع هؤلاء أسهل بكثير من الانسجام مع رجال الأعمال الرياديين ومع أفراد الطبقة المتوسطة[49]، وتوحي هذه النتائج

بأن نجاح العاملين بأجر لدى آخرين يتطلب منهم أن يتمتعوا بدرجة فوق الوسط من قابلية التكيف وحسن المخالطة الاجتماعية، في حين أن القدرة على التعامل مع المواجهات تبدو أكثر أهمية بالنسبة إلى رجال الأعمال الرياديين.

وفي دراسة إحصائية شاملة لنتائج دراسات أخرى نشرها راوخ Rauch، وفريس Frese عام 2000م سبرا فيها الصلة بين السمات الشخصية والنجاح في مجال الأعمال، توصّل الباحثان إلى الاعتقاد بوجود علاقة غير خطية non-linear بين النجاح في مجال الأعمال والرغبة في المجازفة: فلغاية نقطة معينة تؤثر الرغبة في المجازفة إيجابيًّا في النجاح في مجال الأعمال، ولكن الاعتياد على المجازفة عند مستويات عالية قد يؤدي إلى نتائج سلبية. «التحوّل إلى رجل أعمال ريادي خطوة لا تخلو من المجازفة، ولكن ممارسة الأعمال بأسلوب ينطوي على مجازفة قد يكون خطرًا»[50]، وقد توصلت بعض الدراسات إلى استنتاج أن «المجازفة مرتبطة سلبيًّا بالنجاح في مجال الأعمال»[51].

ويؤكد كل من راوخ وفريس في مقال آخر يعود إلى عام 2007م أن الدراسات الإحصائية الشاملة لنتائج دراسات أخرى أظهرت وجود علاقة متبادلة - وإن كانت ضعيفة - بين المجازفة والنجاح في مجال الأعمال، «وهي صغيرة بالمقارنة مع الخصائص الشخصية الأخرى، ولهذا نقترح إجراء اختبار في المستقبل يُظهِر إن كانت العلاقة منحنية الخطوط Curvilinear بين مجازفة رجال الأعمال الرياديين وبدء مشروع عمل والنجاح، هي علاقة حقيقية... »[52].

ويثير هذا أيضًا مسألة تقدير رجال الأعمال الرياديين لمدى المجازفة في سلوكهم، حتى لو كان الآخرون يلاحظون تلك المجازفة، فمن وجهة نظر مراقب قد يُعد سلوكٌ ما بأنه مجازفة خطرة، في حين يمكن لصاحب مشروع العمل أن يرى في هذا السلوك محاولة لخفض مستوى الخطر إلى الحد الأدنى»[53]، ويشير شل وآخرون Chell et al. إلى أنه من وجهة نظر رجل الأعمال الريادي يمكن حتى لخيار الامتناع عن التصرف أن يمثّل مخاطرة كبرى، وفي حين يُحتمل أن يبدو تصرف ما من حيث الظاهر منطويًا على مجازفة يمكن لرجل الأعمال الريادي أن يعدّ التصرف نفسه إستراتيجية لخفض احتمال الخطر[54].

وقد توصلت دراسة أجريت بوصفها جزءًا من الدراسة التي قام بها UBS/PwC عام 2015م إلى نتيجة مفادها أن أصحاب المليارات لديهم مفهوم للمجازفة يختلف عن مفهومنا لها، فالمجازفة الكبرى بالنسبة إليهم ربما تكمن في ضياع فرصة ما، «يخشون أن يخسروا؛ لأنهم لم يقتنصوا الفرصة وهم غالبًا لا يقلقون من الجانب السلبي المتمثل في فشل مشروع جديد، ولكن تقلقهم فكرة إضاعة فرصة الجانب الإيجابي من المشروع»[55].

وقد لاحظنا أن معظم الأشخاص الأثرياء جَمَعوا ثرواتهم نتيجة عملهم بوصفهم رجال أعمال رياديين، وعليه فإنه من الأهمية بمكان الاطلاع على النتائج التي توصلت إليها دراسة أمريكية تناولت فكرة الريادة في مجال الأعمال؛ لكي نجيب عن سؤال: «كيف حقق الأغنياء نجاحهم؟»، وما مدى أهمية الأهداف في هذا السياق؟ يلجأ مايكل فريس إلى منهجية (نظرية الأداء action theory) لاستكشاف الإجابة عن هذا السؤال، وهو يشير إلى الدراسات التي قام بها لوك Locke ولاثام Latham اللذان توصلا إلى نتيجة مفادها أن الأهداف الطموحة تؤدي عمومًا إلى نتائج أفضل، ويورد فريس ثلاثة أساليب من التفكير بالأهداف: «يتمثل أحد الأساليب في تخيُّل مدى الرضا الذي ستشعر به عند تحقيق الهدف، ويتمثل الأسلوب الثاني في الشعور بالقلق خشية عدم تحقيق الهدف، وأما الأسلوب الثالث فيتمثل في إجراء مقارنة بين الهدف المرجو والوضع الراهن، ومع أن تخيُّل تحقيق الهدف والقلق بهذا الشأن يقللان فرص الوصول إلى الهدف، فإن مقارنة التخيلات الإيجابية حوله بالوضع الراهن تُعدّ الأسلوب الأكثر فاعلية لتحقيق الإنجازات الكبرى»[56].

ويشير كل من مايك فريس وجوديث ستيوارت Judith Stewart إلى أن الأشخاص يختلفون من حيث درجة الجدية التي يسعون بها لتحقيق أهدافهم، ويختلف الأشخاص من حيث مدى صواب تخطيطهم لأدائهم، وعلى الرغم من ارتباط هذين العاملين ببعضهما، فإنهما ليسا الشيء نفسه؛ لأن: «عنصر component التخطيط وعنصر الهدف متمايزان مفاهيميًّا مع أنهما قد يكونان مترابطين تجريبيًّا، ويمكن أن يكون الشخص شديد الميل إلى تحقيق هدف ما، ولكنه يفتقر إلى الدقة في التخطيط»، ويتحدث فريس وستيوارت عن (أساليب الأداء) التي يمكن تعلُّمها إلى حد ما على الأقل[57].

الخطة تردم الهوة بين الأفكار والأفعال، وبذلك تترجم الأهداف إلى مشروعات[58]، ولكن فريس يؤكد أيضًا أن (التخطيط) بهذا المعنى لا يعني بالضرورة الضبط الدقيق لكل التفاصيل، فالخطة يمكن أحيانًا أن تكون مجرد فكرة عامة بشأن أسلوب الشروع في العمل[59]، ولكن عندما يدّعي رجل الأعمال الريادي أنه لم يضع أي خطة، وأنه يعتمد فقط على الحدس و(الشعور الغريزي) فإنه بذلك يمكن أن يكون بصدد تنفيذ خطة كامنة في مستوى دون الوعي[60].

وتؤدي الخطط دورًا مهمًّا في دفْع الناس إلى العمل وفي خفْض احتمال نسيان الأهداف[61]، ولكن إذا كانت الخطط بالغة الصرامة، وغالى رجال الأعمال الرياديون في الالتزام بها، حتى في الحالات التي يكون فيها من الأنسب التصرف بمرونة، فإنها يمكن أن تعيق سير العمل فعليًّا[62].

وفي عام 2004م، نشر ج. روبرت بوم Robert J. Baum وإدوين أ. لوك مقالًا مهمًّا ناقشا فيه أهمية تحديد الأهداف، وتُظهِر الأدلة التجريبية على نحو حاسم أن «الأهداف المحدَّدة التي تنطوي على تحدٍّ تؤدي إلى رفع مستوى الأداء أكثر من الأنواع الأخرى من الأهداف»[63]، وقد جرى اختبار

نظرية التحفيز هذه على نحو شامل على مستوى الأفراد والمجموعات، وكان بوم ولوك أول من طبق هذه النظرية على رجال الأعمال الرياديين، حيث تمكّن الرجلان بعد دراسة حالات 229 رجل أعمال رياديًّا من تأكيد الفرضية القائلة: «كلما ارتفع مستوى أهداف رجل الأعمال الريادي أو المدير التنفيذي المتعلقة بتطوير مشروع ما ارتفع مستوى أهداف تطوير المشروع المقبل[64]، وأكدت الأدلة التجريبية التي جمعها الرجلان الصلة القائمة بين الفاعلية الذاتية self-efficacy والطموح: «كلما ارتفع معدل الفاعلية الذاتية لدى رجل الأعمال الريادي أو المدير التنفيذي فيما يتصل بتطوير مشروع ما ارتفع مستوى الأهداف الخاصة بتطوير المشروع المقبل»[65]، وقد ثبت أن هذه الفكرة تنطبق على تطوير منظمة بكاملها وعلى عملية تحقيق الأهداف الفردية، وتقدم الدراسة المذكورة أدلة قوية تُظهِر أن الأهداف الطموحة طويلة الأمد تتمتع بتأثير مهم في النجاح: «وهكذا قمنا بقياس الرؤية vision بما هي هدف طويل الأمد، وينبغي تفسير النتائج الإيجابية لهذه الدراسة حول الرؤية على أنها تدعم فكرة تبنّي أهداف طويلة الأمد»[66].

هل أنت في حاجة إلى دراسة جامعية لكي تصبح غنيًّا؟

ما زال كثير من الشباب يعتقدون أن الحصول على شهادة جامعية هي الطريقة الأفضل لكسب مال وفير ولتأمين مهنة ناجحة، وربما كان خريجو الجامعات يكسبون عمومًا أموالًا تفوق ما يكسبه غير الخريجين، ولكن الحسابات من هذا النوع ينبغي أن تُعامل بمزيد من الحذر، ولا سيما لأنها لا تأخذ دائمًا في الحسبان الأوقات الطويلة التي تكون فيها الأموال التي يكسبها الطلاب صفرًا، إضافة إلى المبالغ الكبيرة التي يدفعها هؤلاء بوصفها نفقات لدراستهم.

وإلى ذلك، فالأرقام التي نحصل عليها من الماضي، لا تنبئنا بالكثير عما سيحصل في المستقبل، وعليه لا يمكن القول: إن الشباب الذين ينقطعون عن الدراسة الجامعية أو لا ينتسبون إلى الجامعات أساسًا لا يتمتعون بأي فرصة.

وفيما يلي بعض الأمثلة:

◁ مايكل دِل Michael Dell (ولد عام 1965م).

يُعدّ دِل من أغنى أغنياء العالم، إذ تبلغ القيمة الصافية لموجوداته 28 مليار دولار أمريكي، وبعد أن تخرج دِل من المدرسة الثانوية انتسب إلى جامعة تكساس عام 1983م، وكان يخطط ليصبح طبيبًا، ولكنه بدلًا من التركيز على دراسته انقطع عن الدراسة الجامعية عام 1984م، وأسس شركته الخاصة في مدينة أوستن في تكساس.

◁ ريتشارد برانسون Richard Branson (ولد عام 1950م).

يعاني برانسون من مشكلة عسر القراءة، إضافة إلى أنه كان يحصل على علامات متدنية في المدرسة، وانقطع عن الدراسة دون الحصول على أي مؤهلات، وهو يملك حاليًّا عدة شركات

خاصة به ومن أصحاب المليارات ومن كبار الأثرياء في المملكة المتحدة.

◁ستيف جوبز (1955-2011م).

في عام 1972م تخرج جوبز من مدرسة Homestead الثانوية في مدينة كيوبيرتينو Cupertino في كاليفورنيا، وانتسب إلى جامعة Reed College في مدينة بورتلاند في أوريغون، ولكنه انقطع عن الدراسة الجامعية بعد الفصل الأول، وأسس فيما بعد أغنى شركة في العالم، وهي شركة Apple، وغدا من أصحاب المليارات.

◁رينولد ورث Reinhold Würth (ولد عام 1935م).

في عام 1949م، حيث كان عمر رينولد ورث آنذاك أربعة عشر عامًا سجّله والده في مدرسة متوسطة، ومن ثم ضمه إلى شركته، وهي شركة لبيع البراغي بالجملة في مدينة كونزيلساو Künzelsau في ألمانيا، بوصفه موظفًا ثانيًا ومتدربًا أول، وتسلم رينولد مسؤولية الشركة عندما أصبح في التاسعة عشرة بعد وفاة والده، وأسس مشروع عمل عالمي يضم سبعين ألف موظف، وتقدِّر مجلة Forbes ثروته الصافية بستة عشر مليار دولار أمريكي ما يجعله واحدًا من كبار الأثرياء في ألمانيا.

وفي كتاب The Education of Millionaires الذي يستند إلى مقابلات أُجريت مع مجموعة كبيرة متنوعة من أصحاب الملايين وأصحاب المليارات الذين لم يحصلوا على شهادة جامعية، يتحدى مايكل إلسبرغ Michael Ellsberg الاعتقاد التقليدي الشائع القائل: إن الدراسة الأكاديمية تمثل عاملًا مهمًّا في تحقيق الثراء: «نسبة 90% تقريبًا من الأشخاص الذين قابلتهم، وتحدثت عنهم في كتابي هم أصحاب ملايين بالمعنى الحرفي وكثير منهم أصحاب مليارات... عندما طرحت على كل أصحاب الملايين والأشخاص الناجحين الذين قابلتهم لإعداد هذا الكتاب سؤالًا حول النموذج التعليمي الحالي كانت إجابتهم: «لا، شكرًا لا أريده»[67]، واستنادًا إلى الفرضية المثيرة للاستفزاز التي يطرحها الكتاب، فإن نسبة ضئيلة مما تدرّسه الجامعات يفيد الخريجين فعليًّا في تحقيق النجاح على الصعيد المالي، حتى إن ما يتعلمه الناس في المدارس قد يشكِّل في بعض الحالات عامل إعاقة: «ما زالت الدراسة ضرورية لكي تتعلم كيف تؤدي الأعمال المهمة التي تتلقى عليها أجرًا، ولكن في هذه الأيام يبدو أن القدر الأكبر من التعليم الذي يجعلك تجني المال فعليًّا هو في نهاية المطاف التعليم الذي تحصل عليه من الدراسة الذاتية في مجال الذكاء العملي والمهارات العملية والذي تكتسبه خارج نطاق المؤسسات التعليمية التقليدية»[68].

وقد انقطع رجل الأعمال الريادي إنريك سيكست Enrich Sixt، وهو من كبار الأثرياء في ألمانيا عن الدراسة في برنامج دراسات الأعمال بعد فصلين دراسيين فقط، وقال لاحقًا: إن ما كان يتعلمه في الجامعة لم يكن له أي علاقة بحياته ومهنته في المستقب. ولو كانت كليات العلوم الاقتصادية في

الجامعات تمتلك فعلًا أسرار تكوين الثروات وإستراتيجياتها لوجب أن يكون العدد الأكبر من أساتذة إدارة الأعمال بكل ما يملكونه من معارف من أصحاب الملايين أو حتى المليارات، وهو ما لا يحصل على أرض الواقع.

وفي تجربة لافتة للاهتمام، طُلب من المشاركين في الاختبار القيام بدور مدير مصنع في برنامج محاكاة حاسوبية، وكُلّفوا بمهمة الحفاظ على مقدار محدد من إنتاج السكر عن طريق تعديل عدد العاملين في المصنع بما يتوافق مع هذا الهدف، ولم تُكشَف المعادلة الوظيفية الأساسية للمشاركين في الاختبار في أثناء مرحلة التعليم، ولم يكن هؤلاء يعلمون أنه سيجري اختبارهم لاحقًا لمعرفة مستوى جودة أدائهم، وقد أظهر الاختبار أنهم تمكنوا من ضبط الإنتاج في مصنع السكر دون أن يتمكنوا من شرح الطريقة التي اتبعوها.

وفي محاكاة حاسوبية أخرى كانت هذه المرة في مصنع للثياب المصنوعة من قماش الجينز سبر الباحثون العلاقة المتبادلة بين معرفة المنظومة والتحكم في المنظومة، وفي هذه التجربة، كُلِّف المشاركون في الاختبار برفع الأرباح إلى الحد الأقصى في شركة ناشطة في سوق لا يوجد فيه سوى منافس رئيس واحد، وذلك عن طريق اتخاذ قرارات بشأن أسعار التجزئة وأحجام الإنتاج، وجرى قياس المعرفة الواضحة Explicit Knowledge لدى المشاركين في الاختبار بأسلوب إعادة الشرح teaching back ومن ثم استُخدِمت النتائج لإعادة تركيب عمليات التفكير الخاصة بهؤلاء؛ أي (النموذج الذهني) الخاص بهم، وتوصلت الدراسة إلى الاستنتاج بعدم وجود علاقات ذات أهمية بين نوعية (النموذج الذهني) للمشارك في الاختبار ومقدار الأرباح التي حققّها، وفي الوقت نفسه لم تكن نوعية العمليات الذهنية لدى هؤلاء والخاصة بحل المشكلات مرتبطة بمستوى زيادة الأرباح التي حققوها، واللافت هنا أن طلاب إدارة الأعمال ممن اكتسبوا معرفة واسعة نسبيًّا في مجال عمليات الأعمال حققوا أرباحًا أقل بكثير من طلاب الفروع الثقافية أو النفسية.

وفي أثناء إعدادي لكتابي (The Wealth Elite) أجريتُ مقابلات شاملة مع خمسة وأربعين شخصًا من كبار الأغنياء ذوي القدرات المالية العالية UHNWIs وكان معظم من قابلتهم قد استفادوا من دراستهم في مدارس وجامعات لائقة شأن كثير من معاصريهم، وكشفت الأسئلة الخاصة بسيرة هؤلاء عدم وجود علاقة بين أدائهم المدرسي أو الجامعي ومقدار الثروة التي كوّنوها لاحقًا، فالأفراد المشاركون في المقابلات ممن كانوا قد حققوا أفضل النتائج في المدرسة أو في الجامعة لم يتابعوا مسارهم بالضرورة للوصول إلى أقصى درجات الثراء، وثلث عدد الأفراد الذين أجريت معهم المقابلات (من فئة الأغنياء UHNW) لم يدرسوا في الجامعة، وكان بينهم نسبة واحد من كل سبعة لم ينهوا دراستهم الثانوية.

ويدّعي مؤيدو نظرية التعليم غير الرسمي أن نسبة 70% تقريبًا من مجموع عمليات التعلُّم البشرية تتم خارج إطار المؤسسات التربوية الرسمية، وتقول نظرية التعلُّم الضمني implicit learning: إن عمليات التعلُّم غالبًا ما تكون غير واعية و/ أو غير موجّهة بشكل واعٍ، وبالنسبة إلى الأغنياء

UHNW الذين أجريت معهم المقابلات كانت الأنشطة التي مارسوها خارج نطاق المدرسة والجامعة أهم بكثير من دراستهم الرسمية، وكان كل من قابلتهم باستثناء بضعة أشخاص رياضيين من مستوى عالٍ هواة أو محترفين أو كانوا يكسبون المال بأسلوب ريادي غير نموذجي، وكان أكثر من نصف هؤلاء يشاركون في ألعاب رياضية مدرسية تنافسية، وفي كثير من الحالات كانت ممارسة الرياضة بالنسبة إليهم أكثر أهمية بكثير من واجباتهم المدرسية، وبوصفهم رياضيين، فقد أتقنوا كيفية التعامل مع الانتصارات، مثلما أتقنوا -وهو الأهم- كيفية التعامل مع الهزائم، وتعلموا أيضًا كيفية التعامل مع مشاعر الإحباط وتطوير ثقة ذاتية بإمكاناتهم، وأما الذين شاركوا في فرق رياضية فقد صقلوا مهارات العمل بوصفهم فريقًا، ولكن معظم من أجريت معهم مقابلات لم يكونوا مشاركين في فرق رياضية، فقد كانوا منافسين فرديين وأبطال ألعاب المضمار أو متزلجين أو أبطال فروسية أو سباحين أو لاعبي تنس أو أبطال جودو، وكانوا يؤدون عروضًا رياضية بارعة، وربحوا ألقابًا على مستوى المنطقة والدولة، حتى إنهم شاركوا في بطولات وطنية، ولكنهم في لحظة ما اعترفوا بأنهم كانوا يفتقرون إلى الجينات التي تسمح لهم بالتنافس على أعلى مستوى، وأُجبِر آخرون على التوقف عن ممارسة الرياضة؛ نتيجة إصابات ألمّت بهم.

وقد نفاجأ عندما نعلم كيف كسب هؤلاء الأغنياء UHNWIs المال خارج نطاق الجامعة، وبموازاة تعليمهم المدرسي أو الجامعي، إذ كانت الأعمال التي يمارسها المراهقون أو الطلاب عادة كالأعمال التي تدر أجرًا ساعيًا استثناءً مطلقًا، وتكفي نظرة تلقيها على أفكارهم المختلفة ومبادراتهم لتكشف لنا قدرًا كبيرًا من الإبداع، إذ إنهم عملوا في بيع كل شيء، من مستحضرات التجميل إلى الحدائق الشتوية المنزلية، ومن إطارات السيارات المرمية في الطرقات إلى معدات غسيل السيارات آليًّا، ومن السيارات والدراجات النارية المستعملة إلى بوالص التأمين وصناديق الاستثمار العقارية برأسمال مغلق، ومن الحيوانات التي ربّوها بأنفسهم إلى الحلي والمجوهرات، ومن أجهزة المذياع التي صنعوها بأنفسهم إلى أجهزة الراديو المستعملة الخاصة بالسيارات، وما من شك في أن تلك التجارب صاغت رجال الأعمال الرياديين المستقبليين هؤلاء، فقد تعلموا كيف ينظمون الأمور، وكيف يبيعون، وكيف يفكرون بأسلوب رجال الأعمال الرياديين، فقد تعلموا - وغالبًا دون أن يعوا ذلك - واكتسبوا المعرفة الضمنية التي تُعدّ غاية في الأهمية لأي رجل أعمال ريادي أو مستثمر، وكانت تجاربهم المبكرة في مجال الريادة بمثابة الإعداد المثالي لتأسيس مشروعات أعمالهم في مرحلة لاحقة من حياتهم.

لا يدعي أحد من دون شك أن الشهادة الجامعية تمثل دائمًا ظرفًا معوقًا، فهناك كثير من الأثرياء الذين درسوا في الجامعات، ولكن الدراسة ليست شرطًا أساسيًّا لتكوين ثروة، ولم يتعلم الأثرياء أهم مهاراتهم وطبائعهم في المدارس أو في الجامعات.

أسطورة (الغني الكسول)

تنقض بوينغ -شمالنبروك في أطروحتها لنيل درجة الدكتوراه أسطورة (الغني الكسول) فكل الأثرياء تقريبًا الذين شاركوا في الإجابة عن أسئلتها يعملون، وإن معظمهم كونوا ثرواتهم نتيجة مشروعات الأعمال الريادية، أو العمل لحسابهم الخاص، أو تبوؤوا مراكز قيادية في مؤسسات مشتركة، وتبين دراسةُ كريستيا فريلاند Chrystia Freeland أن ذلك ينطبق أيضًا على أفراد النخبة العالمية من الأغنياء ذوي الثروات الطائلة: «إحدى الخصائص المميزة اللافتة للأثرياء المتنفذين المعاصرين هي أن معظمهم أثرياء عاملون، خلافًا لأسلافهم في القرن التاسع عشر»[69].

ونلاحظ أن إيمانويل سايز Emmanuel Saez الذي لا يكف عن انتقاد (التفاوت المتنامي في الدخل) اضطر إلى الاعتراف بأن النخبة المالية المعاصرة مؤلّفة في معظمها من (أثرياء عاملين) إذ اكتشف أن العمل المأجور كان يمثل في عام 1916م خمس دخل 1% من أغنى الأثرياء الأمريكيين، وبحلول عام 2004م وصلت هذه النسبة إلى 60%[70]، ولكن ثمة اختلافات مهمة تظل موجودة بين سير حياة الأثرياء الأمريكيين أو الألمان من جهة وسير حياة أفراد النخبة المالية في الهند أو روسيا من جهة أخرى.

ويؤكد راغورام راجان Raghuram Rajan، وهو أستاذ في جامعة شيكاغو ومولود في الهند أن معظم الأغنياء ذوي الثروات الطائلة في الهند ليسوا من رواد برمجيات الحاسوب، ولا هم صناعيون مبتكِرون خلافًا لنظرائهم في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن يوجد «عدد كبير من الأشخاص ممن كوّنوا ثروات طائلة نتيجة علاقاتهم الوثيقة بالدوائر الحكومية... فالأراضي، والموارد الطبيعية، والعقود أو التراخيص الحكومية هي المصدر الرئيس لثروة أصحاب المليارات لدينا، والحكومة هي مصدر كل تلك العناصر»[71].

وفي روسيا، استفاد كثير من أصحاب الملايين وأصحاب المليارات وبدرجة هائلة من تفكك الاتحاد السوفييتي، وما تبع ذلك من خصخصة للموارد الوطنية بعد أن غدت شركات النفط الكبرى والمصانع الضخمة متاحة للجميع، وكوفئ كبار الأثرياء الروس بسبب علاقاتهم الوثيقة بمراكز القوة السياسية، خلافًا لنظرائهم الأمريكيين الذين يضمون في صفوفهم كثيرًا من المخترعين، مثل مؤسسي غوغل، وميكروسوفت، وأمازون، وفيسبوك، وأوراكل، وستاربكس، وغيرهم.

الفصل الثالث هل يُعدّ تأسيس مشروع أعمال السبيل الوحيد لتكوين ثروة؟

عندما تقرأ الصحافة المالية يتبادر إلى ذهنك فورًا الاستنتاج القائل: إن الاستثمار في سوق الأسهم (البورصة) هو السبيل الوحيد لتكوين ثروة، ولكن قلة من الناس فقط تدين بالجزء الأكبر من ثروتها للاستثمارات المالية، ففي معظم الحالات يمثّل تأسيسُ عمل خاص بك الخطوةَ الأولى إلى الثراء.

وقد تبين من مسح شمل 472 شخصًا، في ألمانيا تبلغ ثروة الواحد منهم 2،35 مليون يورو وسطيًّا، أن نسبة 4،2% فقط من المشاركين في الإجابة عن الأسئلة ذكروا الاستثمار في سوق الأسهم المالية على أنه المصدر الرئيس لثروتهم[72]، وحتى في الولايات المتحدة الأمريكية، وهي البلد الذي يبدو فيه تقليد الاستثمار في سوق الأسهم المالية أقوى بكثير، تبيَّن من مسح مماثل شمل 733 شخصًا من أصحاب الملايين أن نسبة 12% فقط من هؤلاء عزوا الفضل إلى الاستثمار في سوق الأسهم المالية على أنه المصدر الرئيس لنجاحهم المالي[73]، فاستنتج واضع الدراسة الأمريكي أنه على الرغم من أن كثيرًا من أصحاب الملايين يستثمرون في مجال الحصص shares فإن أصول ثرواتهم تكمن في موقع آخر؛ أي في مجال الأعمال الريادية، أو في تأسيس عمل خاص بهم، أو في منصب رفيع في شركة.

وفي الفصل الثاني عشر سوف تعرف السبب الذي يجعل الاستثمار في الحصص وسيلة ناجحة لتنمية ثروتك إذا كنت تدرك أبعاد ما تقوم به، ومع ذلك، فالرجال من أمثال وارن بوفيه الذي جمع ثروة طائلة من استثماراته في سوق الأسهم المالية يُعدّون أقلية ضئيلة.

وتؤكد الدراسات التي أجريت في ألمانيا وفي الولايات المتحدة الأمريكية أن اختيار المهنة الصحيحة هو مفتاح النجاح المالي، ويقول توماس ج. ستانلي في دراسته الشهيرة التي تتناول أصحاب الملايين الأمريكيين: «بعد دراستي أوضاع أصحاب الملايين أكثر من عشرين عامًا توصلت إلى الاستنتاج أنك إذا اتخذت قرارًا أساسيًّا واحدًا على نحو صائب فسوف تصبح منتجًا من الوجهة الاقتصادية، وإذا كنت تتمتع بالإبداع الكافي لجعلك تختار المهنة المثالية فسوف تحقق نجاحًا باهرًا»[74].

وبإمكان القراء والقارئات الشباب الذين يتعين عليهم تقرير ماذا سيفعلون بعد إنهاء دراستهم الثانوية أو الجامعية الحصول على معلومات قيمة من هذا الكتاب تساعدهم على اختيار مهنهم بصورة

صحيحة، وحتى بالنسبة إلى القراء الأكبر سنًّا الذين اكتشفوا أنهم اختاروا المهنة (الخاطئة) هناك مجال للتغيير في أي عمر؛ لأن معظم الأثرياء لم تكن مهنهم الأصلية هي مصدر ثرواتهم.

وبالنسبة إلي شخصيًّا، فقد بدأتُ حياتي بوصفي مؤرخًا أعمل في جامعة، ولكن هذا العمل لم يكن هو مصدر ثروتي، إذ جمعت ثروتي من العمل لحسابي ومن مشروعات الأعمال الريادية، وكان مديري السابق ماتياس دوبفنر Matthias Döpfner في أثناء عملي محررًا في صحيفة Die Welt التي توزع على نطاق وطني يحمل درجة الدكتوراه في علم الموسيقا، ولكن علم الموسيقا لم يكن مصدر ثروته، بل عمله بوصفه رئيس مجلس إدارة شركة Axel Springer AG، وهي إحدى أكبر دور النشر في أوروبا.

واستنادًا إلى ما ورد في مسح للأثرياء في ألمانيا يتبين أن ثلثي عدد هؤلاء غيروا مهنهم مرة على الأقل خلال مسار حياتهم العملية، وهذا لا يعني مزاولة العمل نفسه في شركة أخرى، بل يعني مزاولة عمل آخر مختلف، ويُظهِر المسح المذكور أن ذلك يصدق على نسبة 91% من رجال الأعمال الرياديين، ولكنه يصدق على أقل من 40% فقط من أفراد الطبقة المتوسطة[75]، وخلصت الدراسة المذكورة إلى الاستنتاج أن «الأفراد الذين يغيرون مهنهم خلال مسار حياتهم العملية لديهم احتمال تحقيق الثراء بمعدل ستة أضعاف»[76].

وتتفق الدراسات الألمانية والأمريكية على أن المهنيين المشتغلين لحسابهم -ورجال الأعمال الرياديين على نحو خاص- يتمتعون بفرص لتكوين ثروة أفضل بكثير من فرص المديرين التنفيذيين في الشركات.

وهناك من دون شك سبب منطقي يفسر سبب تدني فرص العاملين بأجر لدى الغير لتكوين ثروة مقارنةً بفرص الأفراد المشتغلين لحسابهم الذين يواجهون خطرًا أكبر إلى أبعد حد، وهو الفشل المالي، وفي حين حصل أكثر من مدير تنفيذي في أعلى مستويات على تعويض نهاية خدمة قد يصل إلى مئات الملايين مقابل سوء تعامله مع وضع ينطوي على أبعاد هائلة، نجد أن رجال الأعمال الرياديين مسؤولون شخصيًّا عن نتائج أي خطأ أو عن سوء تقدير العواقب.

هل تتمتع بالميزات التي تؤهلك للنجاح في مجال الأعمال؟

لا يمكن القول: إن كل مشروعات الأعمال تكون مربحة، والواقع أن معظم المبتدئين يفشلون بعد بضع سنوات، وأظهرت أعمال المسح التي تناولت أصحاب الملايين الألمان والأمريكيين أن هؤلاء يتمتعون بميل إلى المجازفة يفوق بكثير ما يتمتع به الناس عمومًا، فما من شك في أن تخلّي الشخص عن موقع يؤمن له راتبًا لكي يؤسس مشروع عمل خاص به أمر ينطوي على مجازفة، وبهذا المعنى تكون الثروة هي المكافأة على المجازفة الفائقة، ولكن إياك أن تخطئ: المجازفة لا تعني المقامرة، فالأثرياء الجدّيون لا يقامرون، إنما يقومون بمجازفات محسوبة، وفي المسح المذكور أعلاه، الذي أجري للأثرياء الأمريكيين، سئل المشاركون فيه إن كانوا قد شاركوا بألعاب اليانصيب في الأشهر

الاثني عشر السابقة؟ اللافت أن واحدًا من كل اثنين من الأشخاص الأقل ثراء بين هؤلاء قال: إنه شارك في ألعاب اليانصيب، في حين أن واحدًا فقط بين كل خمسة من الفئة الأكثر ثراء -أي صاحب ثروة بقيمة صافية تتجاوز عشرة ملايين دولار أمريكي- أجاب بأنه اشترى بطاقة يانصيب خلال المدة المذكورة[77].

وتؤدي بعض السمات الشخصية المعينة دورًا في نجاح الأعمال الريادية يفوق في أهميته ما يتمتع به اختيارُ مجال التخصص الجامعي من أهمية، فهناك عدد كبير من رجال الأعمال الرياديين لم يتلقوا دراسة جامعية، كما تبيّن للباحثين الذين أجروا دراسة Terman Life Cycle التي تابعت مسار أكثر من 1600 شخص في مدينة بيركيلي في كاليفورنيا لمدة تزيد على ستين عامًا[78]، وقد حلل الباحثون بيانات أُخِذت من 718 شخصًا أجريت معهم مقابلات بهدف تحديد السمات الشخصية التي غالبًا ما تدفع الشخص إلى مزاولة الأعمال الريادية.

وتفحصت الدراسة السمات الشخصية الخمس الكبرى The Big Five: الإتقان، والانبساطية ، والانفتاح على التجارب، واللطف، والعصاب، فثبت أن تحقيق نتائج عالية فيما يتصل بالإتقان والانبساطية والانفتاح على التجارب يمثل المسار الأفضل لمزاولة الأعمال الريادية، وأما الأشخاص الذين حققوا نتائج عالية فيما يتصل باللطف والعصاب فلم يكن احتمال نجاحهم كبيرًا في مجال الأعمال الريادية، وتوصلت الدراسة إلى الاستنتاج أن احتمال قيام الأشخاص الذين يتمتعون بشخصية (ريادية) بإدارة شركة خلال مدة ما من حياتهم يبلغ الضعف (50%) مقارنة باحتمال قيام الأشخاص الذين يفتقرون إلى تلك السمات بإدارة شركة.

والأهم من ذلك كله أن الريادة في مجال الأعمال تتطلب الجرأة على مخالفة المسار السائد، وقد أجرى عالم الاقتصاد النمساوي جوزيف أ. شومبيتر oseph A. Schumpeter، في كتابه الإبداعيTheory of Economic Development الذي نُشر لأول مرة قبل مئة عام (1912م) تحقيقًا شاملًا درس فيه التركيبة النفسية لرجل الأعمال الريادي، وكانت إحدى النتائج الرئيسة التي توصّل إليها هي أن رجال الأعمال الرياديين لا يسترشدون بالأعراف المقبولة اجتماعيًّا بالدرجة التي يسترشد بها الناس عمومًا، ومع أن شومبيتر لا يستخدم تعبير (غير ملتزمين بالأعراف) لكنه من حيث الأساس يصف رجال الأعمال الرياديين الناجحين بهذه الصفة.

وقد لاحظ شومبيتر أن «أي سلوك منحرف يمارسه أحد أفراد المجموعة الاجتماعية يُعدّ مدانًا» وأضاف أن هذه المعارضة يمكن أن تؤدي إلى «النبذ الاجتماعي، وأخيرًا إلى الحرمان الفعلي»[79]، وفي حين يؤدي التهديد بالإدانة إلى منْع غالبية الناس من الانحراف عن الأعراف الاجتماعية، فإن «هذه المعارضة الاجتماعية تصبح، في ظروف معينة وبالنسبة إلى كثير من الأفراد، بمثابة المحفّز»[80] و«الأمر هنا لا يقتصر فقط على أن القيام بأمر جديد يبدو أصعب موضوعيًّا من القيام بما هو مألوف ومجرَّب، فالإنسان يشعر بالنفور من فكرة القيام بأمر جديد حتى في حال غياب

الصعوبات الموضوعية... إذًا يستلزم الأمر تَوفّرَ نوعٍ جديد ومختلف من جهد الإرادة لكي يكافح المرء وسط ظروف العمل والروتين اليومي، ويستلزم مجالًا وزمنًا لاستيعاب التوليفة الجديدة ولإقناع النفس بأن تعدّ هذه التوليفة احتمالًا واقعيًا لا مجرد حلم يقظة، ولأن هذه الحرية الفكرية شيء فريد ومتميز ونادر بطبيعته؛ تفترض سلفًا وجودَ قوة فائضة تفوق ما تحتاج إليه الحياة اليومية»[81].

وهكذا نلاحظ أن «رجل الأعمال الريادي النموذجي يتسم بالتركيز على الذات أكثر من باقي النماذج؛ لأنه أقل منها اعتمادًا على التقاليد والعلاقات، ولأن المهمة التي يقوم بها والتي تميز شخصيته... هي - تحديدًا - تفكيك التقاليد القديمة وإيجاد تقاليد جديدة لتحل محلها»[82]، فهذا النموذج من رجال الأعمال الرياديين «يسعى وراء المصاعب، ويغيّر لمجرد التغيير، وتُشعِره المجازفاتُ بالبهجة»[83].

ويتساءل شومبيتر عن الدافع الذي يسيِّر رجال الأعمال الرياديين، وهو يبدو على قناعة بأن «العائد المالي هو اعتبار ثانوي بالنسبة إليهم، أو أنه في كل الأحوال يُقيَّم بصورة رئيسة بوصفه مؤشرًا للنجاح ودليلًا على الفوز، وغالبًا ما تكون الرغبة في عرض هذا النجاح، بوصفها الدافع إلى الإسراف في الإنفاق أكثر أهمية من الرغبة في الحصول على البضائع الاستهلاكية... وما من شك في أن كسب المال يمثل تعبيرًا دقيقًا عن النجاح... ومن وجهة نظر الشخص الساعي إلى تحقيق النجاح يتمتع المال بميزة إضافية كونه حقيقة موضوعية مستقلة إلى حد بعيد عن آراء الآخرين»[84].

ويقدم شومبيتر بعض البراهين التي تثبت أن رجال الأعمال الرياديين ليسوا مدفوعين من حيث الأساس بمجرد السعي إلى الاستهلاك اللافت للأنظار، وهو يؤكد أن «أنشطة النموذج الريادي تمثل من دون شك عقبة أمام بهجة المتعة التي تحققها تلك الأنواع من السلع التي لا يمكن عادة أن يحصل عليها إلا أصحاب المداخيل التي تتجاوز حدًّا معينًا؛ لأن (استهلاك) تلك السلع يفترض توافر وقت فراغ»[85]، فالنموذج الريادي بحسب تعريف شومبيتر مدفوع، سواء عن وعي أو دون وعي بحافزين أساسيين: (الرغبة في الانتصار) و(متعة الخَلْق)[86]، ولا ينكر شومبيتر أن الرغبة في إرضاء رغبات أو (احتياجات) معينة يمكن أن تكون عاملًا محفزًا «في كل أحوال النشاط الاقتصادي؛ يعني إشباع الاحتياجات، بمعنى أنه لو لم تكن هناك احتياجات لانتفت الضرورة إلى النشاط الاقتصادي»[87]، ولكن علماء الاقتصاد كانوا دائمًا يميلون إلى التهوين من شأن دافع (اللا متعة) في السعي للوصول إلى القوة والاستقلالية، ويقول شومبيتر: «ما زالت النتائج التي يحققها النجاح الصناعي أو التجاري تمثل أقرب سبيل متاح للرجل المعاصر للوصول إلى موقع السيادة بحسب نموذج القرون الوسطى»[88].

«لا يتقاعد رجال الأعمال الرياديين النموذجيين إلا بسبب نفاد قوتهم، أو لأنهم لم يعودوا قادرين على الوفاء بمتطلبات عملهم، ولكن هذه الفكرة لا تبدو كأنها تثبت صحة الصورة المألوفة لرجل الاقتصاد الذي يوازن النتائج المحتملة مقابل عدم جدوى الجهد، ليصل في اللحظة المناسبة إلى نقطة من التوازن لا يرغب هو في تجاوزها»[89].

الإيمان بالفاعلية الذاتية

أظهرت الأبحاث الخاصة بريادة الأعمال على نحو حاسم أن الأشخاص الذين يختارون مجال الريادة في الأعمال يتمتعون بمستوى عالٍ من الإيمان بالفاعلية الذاتية، ويشغَل مفهوم الفاعلية الذاتية موقعًا رئيسًا في النظرية المعرفية الاجتماعية social cognitive theory التي وضعها ألبرت باندورا Albert Bandura، و «تشير عبارة الفاعلية الذاتية إلى الأحكام التي تتكون لدى الأشخاص بشأن إمكاناتهم للقيام بمهمة محددة أو للتصرف في موقف محدد»، واستنادًا للنظرية المذكورة «تؤثر الأحكام الخاصة بالفاعلية الذاتية في اختيار الأنشطة وفي مستوى الجهد، ووقت المثابرة، والتكيف مع الأوضاع والأحاسيس، وفي نهاية المطاف، في الأداء»[90].

وبعبارة أخرى تُستخدَم عبارة الفاعلية الذاتية لوصْف مستوى ثقة الأفراد بقدرتهم على التحكم في الأوضاع التي تتطلب براعة وحذرًا، ويوضع الاعتقادان الآتيان على طرفي الطيف: «بإمكاني القيام بذلك» (مستوى عالٍ من الإيمان بالفاعلية الذاتية) و«لن أستطيع القيام بذلك أبدًا، ماذا سيقول الناس عني؟« (مستوى متدنٍ من الإيمان بالفاعلية الذاتية)[91].

وقد ثبت أن مفهوم الفاعلية الذاتية يمثل أداة تنبؤ بمدى النجاح في الأعمال الريادية أقوى بكثير مما تمثله السمات الشخصية الأخرى، ويورد راوخ وفريس النتائج التي توصلت إليها الدراسات التجريبية والتي أظهرت أن رجال الأعمال الرياديين الناجحين يسجلون نتائج في مستوى الإيمان بالفاعلية الذاتية أعلى من مستويات الأشخاص الآخرين، «وفضلًا على ذلك أظهرت الفاعلية الذاتية أعلى مستوى من العلاقة المتبادلة مع النجاح في التحليل الشامل لنتائج تحاليل أخرى (corrected r=.419). وتبدو هذه العلاقة عالية بقدر العلاقة الموجودة بين الوزن والطول لدى البالغين في الولايات المتحدة الأمريكية، وهي إحدى أعلى العلاقات الطبية»[92].

وقد أظهرت دراسةٌ ألمانية اختبرت 29 سمة شخصية لدى 98 شخصًا من أصحاب المشروعات الصغيرة وجودَ مستوى من العلاقة فيما يتصل بالفاعلية الذاتية (r=.41) يفوق المستوى الخاص بالسمات الأخرى التي تم اختبارها، وبالمقارنة بدت العلاقة بين النجاح والرغبة في المجازفة مهملة negligible (r=.11)[93]، وقد قارنت دراسة أخرى رجالَ أعمال رياديين سجلوا نتائج عالية فيما يتصل بالإيمان بالفاعلية الذاتية، وبالرغبة في الهيمنة، وبالاعتقاد في وجود إمكانية تحكم داخلية، بآخرين سجلوا نتائج منخفضة فيما يتصل بالسمات الثلاث المذكورة، وكانت نسبة 98% من رجال

الأعمال الرياديين في المجموعة الأولى قد حققوا نجاحًا في مجال الأعمال مقابل نسبة 11% فقط في المجموعة الثانية[94].

أظهرت الدراسات الأمريكية أيضًا وجود علاقة بين (الفاعلية الذاتية الريادية entrepreneurial self-efficacy (ESE)) والنجاح في مجال الأعمال، ولا سيما في المراحل الأولى من مزاولة العمل الريادي، ويسبر مقياس ESE «قوة قناعة الشخص بقدرته على أداء أدوار ومهمات ريادية بنجاح»[95]، وتسري هذه القناعة على سمات الابتكار والمجازفة والتسويق والإدارة والتعامل مع الشؤون المالية[96].

ماذا يعني كل ذلك بالنسبة إليك؟

إذًا هل حان الوقت لترْك عملك المأجور والانتقال إلى مجال الأعمال الحرة لتتمكن من جمع ثروة؟ ولكن لكي تنجح في مسعاك هذا أنت في حاجة إلى بعض المهارات والصفات، إضافة إلى الرغبة في المجازفة التي تفوق المستوى المتوسط، وهذا شيء لا يضعه في الحسبان كثير ممن يأملون في أن يصبحوا رجال أعمال رياديين.

ويوجّه غونتر فالتين Günter Faltin انتقادًا محقًّا إلى المدارس والجامعات، ويقول: إنها لسوء الحظ لا تقدم سوى أقل القليل مما يلزم لإعداد الشباب للعمل في عالم الأعمال، ويحذر فالتين الذي يدرِّس ريادة الأعمال في جامعة Free University of Berlin من أن البرامج التقليدية الخاصة بنيل درجة الماجستير في إدارة الأعمال والكثير من النصائح المتوافرة حاليًّا حول كيفية تأسيس مشروع عمل ريادي تميل إلى التركيز على الجوانب العملانية لإدارة العمل، وتهمل الإشارة إلى أهمية البدء بالعمل بحسب خطة مفاهيمية صحيحة[97].

ولا يكف فالتين عن تكرار أن «نوعية الفكرة هي العامل الرئيس في النجاح»[98]، فعلى الأشخاص الذين يخططون لتأسيس مشروع عمل ريادي ناجح ألا يتوقفوا عن إعادة التفكير أكثر من مرة في خطتهم الأصلية إلى أن يتوصلوا إلى حل يكون أفضل -وأفضل بكثير- من أي شيء معروض في السوق في الوقت الراهن[99].

ويعتقد فالتين أن برامج درجة الماجستير في إدارة الأعمال لا تقدم الكثير لتزويد الطلاب بالمهارات اللازمة للنجاح في مجال الأعمال الريادية: فنصف المواد التي يتم تدريسها سخيفة، بحيث يمكن لأي شخص محدود الذكاء أن يتوصل إليها بنفسه دون الحاجة إلى الدراسة في الجامعة، وأما النصف الآخر من المواد فهو أعقد من أن يمكن تطبيقه على الصعيد العملي، وتبدو برامج درجة الماجستير مناسبة أكثر لإعداد الطلاب للعمل في شركات ذات تركيبة بالغة التعقيد أكثر من كونها مناسبة لإعدادهم لإدارة مشروعات أعمالهم الخاصة، ويُعدِّد فالتين المعايير الآتية لرجال الأعمال الرياديين المستقبليين: ◁ تطوير عامل تنافسي مهم يشكّل مزية واضحة أمام أنظار الزبائن المأمولين[100].

◁ الحفاظ على موقع متقدم، ولو بخطوة عن المقلِّدين المحتملين.

◁ حماية أفكارهم من التخلف الاقتصادي أو التقني.

◁ إبقاء الإنفاق المالي ضمن الحد الأدنى.

◁ دمج التسويق ضمن عملية التصميم.

ويدّعي فالتين أن رجل الأعمال الريادي فنان أكثر منه مدير تنفيذي لشركة، وبالنظر لما تورده الدراسات المختلفة من وجود معدلات فشل تتراوح بين 30% - 80%[101] يتعين على الأشخاص الذين يؤسسون مشروعات أعمال ريادية إلغاء عوامل المجازفة قدر الإمكان، ولذلك يدعو فالتين إلى الحذر: «طالما ما زالت الشكوك تراودك، فأنت غير جاهز بعد للبدء بعملك الخاص»[102]، ويعترف فالتين بأن هذه النصيحة تخالف الآراء التقليدية السائدة «لكن عقودًا من التجارب علمتني أفكارًا مختلفة، ولقد شاهدت كثيرًا من المبتدئين في مجال الأعمال يفشلون وكثيرًا من الأفكار غير المدروسة بالدرجة الكافية وكثيرًا من الأشخاص الذين سارعوا إلى إلزام أنفسهم بمسؤوليات تجارية فشلوا في الوفاء بها»[103].

ويتوجّه بعض الأشخاص إلى مجال الأعمال؛ لأنهم يعجزون عن التعامل مع عملهم بوصفهم موظفين، وفي معظم الحالات يفشل هؤلاء، وقد شاهدت أشخاصًا ينتقلون من شركة إلى أخرى دون أن يجدوا عملًا يناسبهم في أي منها، وكان كثير من هؤلاء من نوع الأشخاص الذين يعتقدون دائمًا أنهم يفهمون الأمور بأفضل مما يفهمها الأشخاص الذين يديرون الشركة التي يعملون فيها، وما إن يؤسسوا عملًا خاصًّا بهم حتى يدركوا أنهم ما زالوا يعملون تحت إمرة مدير، لكنه مدير أكثر قسوة، وهو السوق، ويفتقر كثير من هؤلاء إلى الصفات الأساسية للنجاح، ولا سيما صفة الانضباط الذاتي.

ولهذا تقتضي الحكمة سبر الأمور جيدًا قبل التسرع المتهور، فإذا كنت شخصًا ناجحًا في عملك، وتمتلك أفكارًا مفيدة في مجال الأعمال لِمَ لا تؤسس عملك الخاص، بحيث يكون دخلًا ثانيًا لك؟ هذا ما فعلته أنا، فبعد حصولي على درجة الدكتوراه عملت مدة خمس سنوات مساعد أبحاث في الجامعة، ولكني دعمت دخلي بالعمل مستشارًا في دار للنشر، وبكتابة برامج إذاعية، ومراجعات كتب في الصحف.

وبعد ذلك، وبينما كنت أعمل محررًا رئيسًا لصحيفة Die Welt التي توزَّع على المستوى الوطني، وأحصل على دخل فوق المتوسط، خطرت لي فكرة إضافة قسم يتعلق بالعقارات إلى الصحيفة ودعم مديري الفكرة (وكان قد ترقى إلى منصب رئيس مجلس الإدارة في شركة Axel Springer AG)، ثم خطرت لي أفكار أخرى من نوع كيفية مساعدة دار النشر Springer التي تملك صحيفة Die Welt على تحقيق أرباح من التوجهات السائدة في السوق في قطاع العقارات عن طريق تنظيم

أحداث ومؤتمرات، وتمكنت من إقناع الناشرين، ومن ثم قمت بتنظيم مؤتمر حول فرص الاستثمار العقاري خارج البلاد.

وبعد ذلك رغبت في الاستفادة من نجاح المؤتمر الأول (الذي ذهبتْ عائداتُه إلى صاحب العمل) وتنظيم مؤتمر آخر أو اثنين أو حتى ثلاثة، لكن رؤسائي قرروا الانتظار لمدة عام، فشعرت بخيبة أمل، وطلبت منهم الإذن بتنظيم تلك المؤتمرات والمنتديات التي كانت تتناول بصورة رئيسة قانون ضريبة العقارات على مسؤوليتي الخاصة، وكان ذلك بداية سلسلة المؤتمرات (Berlin Real Estate Round Table) التي كنت أديرها والتي عقدت أكثر من 360 مؤتمرًا منذ عام 1998م، وبعبارة أخرى، تمكنتُ من اقتناص فرصة تأسيس عمل خاص مستقل دون التخلي عن الأمان المادي لوظيفتي الدائمة، وسرعان ما أصبح دخلي من عملي الخاص يعادل دخلي من عملي النهاري.

وهكذا تكونت لدي الثقة لتأسيس مشروع عمل خاص بي، وهو مكتب استشاري لتقديم المشورة للشركات العقارية بشأن تحديد المواقع ووسائل التواصل، وكان ذلك عام 2000م، ومن الطبيعي أن يؤدي الجمع بين هذا المشروع وعملي محررًا إلى تضارب المصالح، فأدركت عندها أن الوقت قد حان لاتخاذ قرار، وشاء الله تعالى أن يعرض علي آنذاك مدير شركة عقارية كبرى مسجلة في سوق الأسهم المالية منصب مدير الإستراتيجية ووسائل التواصل، فرفضت العرض، ولكني أخبرته عن فكرتي بشأن مشروع العمل الجديد، فعرض علي فورًا أن يكون أول زبون لي، وبعد أن كلفتني بعض الشركات الأخرى بمشروعات تعهدات خلال الأسابيع المقبلة استقلت من عملي في الصحيفة، وأسست شركتي الخاصة، وخلال بضع سنوات أصبحت شركتي Dr.Zitelmann PB GmbH الشركة الاستشارية الرائدة في مجال وسائل التواصل للشركات العقارية في ألمانيا، وبعد خمس عشرة سنة بعتها بصفقة حصلت فيها على الحصة الأكبر من الأسهم management buyout (MBO).

وبدأ أحد معارفي، وهو سمسار عقارات ناجح مشروعه الحالي بصورة عمل جانبي، بينما كان لا يزال موظفًا في شركة صناعية، وكان ينهي عمله بعد الساعة الخامسة بعد الظهر، ثم يعمل في وردية أخرى سمسار عقارات، ومع أنه كان يعمل أحيانًا إلى منتصف الليل لم يهمل عمله النهاري - حتى إنه حصل على ترقية، وهناك رجل آخر أعرفه أنشأ مركزًا لتمارين اللياقة بوصفه عملًا جانبيًّا - كان ذلك في بداية موجة تمارين اللياقة، عندما كان بإمكان تلك المراكز العمل من الخامسة بعد الظهر إلى الحادية عشرة ليلًا وتحقيق أرباح.

وقد يكون من الأفضل أن تبدأ بـ (مدة تجريبية) لكي تعرف إن كنت تتمتع بالمؤهلات اللازمة لإدارة مشروع عمل ناجح، ولا شك أن ذلك يُعدّ أسلوبًا ناجحًا لتقليل الأخطار المصاحبة للعمل إلى الحد الأدنى، ولكن حاذر إهمال عملك النهاري؛ لأنك إذا قدمت لمديرك أي سبب للشك في التزامك المطلق، فقد يلغي موافقته على السماح لك بمزاولة عمل ثانٍ، فعلى العكس: عليك أن تكون واعيًا، وأن تلزم الحذر أكثر من أي وقت مضى!

وعندما تصل إلى اللحظة التي تشعر فيها بأن الوقت قد حان لاتخاذ الخطوة النهائية لبدء عمل مستقل خاص بك بدوام كامل يتعيَّن عليك تدريب الشخص المناسب لتسلُّم عملك الحالي؛ لأن تقديم طلب الاستقالة دون اقتراح بديل لك يكون مناسبًا هو تصرف غير مسؤول، وينم على غدر، وعندما تركت عملي في الصحيفة اقترحتُ أن يكون مساعدي بديلًا لي في العمل، وكان قد انتقل من قسم آخر للعمل معي في قسم العقارات، وكنت واثقًا من أنه سيؤدي العمل على أكمل وجه.

وكنت محظوظًا، فقد كان حدسي صادقًا، فسرعان ما أصبحت شركتي الشركة الرائدة في السوق في المجال الذي اخترنا العمل به، ومع أن الشركة بدأت تدر ربحًا لا بأس به منذ البداية، أبقيت على أسلوب حياتي اليسير خلال السنوات الأولى، وظللت أعيش في شقة مستأجرة، وأقود سيارة متواضعة.

ولكني مررت ببعض التجارب التي علمتني ألا أعدّ نجاحي أمرًا مفروغًا منه، وفي عام 1910م أنشأتُ وكالة للعارضات أطلقت عليها اسم CAT Model Management AG، ورسمت لها خططًا طموحة، ووظفّت عدة وكلاء حجوزات وباحثين عن المواهب من ذوي الخبرة، وممن عملوا في عدة دول مع وكالات تتمتع بالصيت، مثل Ford، وElite، وMegamodels، ومع أننا تمكنّا من تحقيق بعض الشهرة للوكالة -فقد ظهرت صور بعض العارضات اللواتي اكتشفناهن في Vogue وفي مجلات الأزياء الأخرى، إضافة إلى مشاركتهن في بعض العروض بما في ذلك أسبوع الأزياء في برلين- فإني سرعان ما أدركت أني لن أتمكن خلال مدة وجيزة من الخروج دون ربح أو خسارة، ففكرت في شراء وكالة أخرى أو المشاركة في وكالة أخرى، ولكني بعد أن راجعت مؤشرات الأداء الرئيسة KPIs الخاصة بالوكالة التي كنت أفكر فيها -وهي وكالة تتمتع بالصيت والمهنية- والتي كان مالكها يعرف عن مجال صناعة الأزياء أكثر مما أعرف بكثير، تأكَّدتْ شكوكي بأنه سيكون من الصعب علي تحقيق أي أرباح في هذا المجال، وعدلت عن شراء حصة في تلك الوكالة، وأوقفت العمل للحد من الخسائر، ومن ثم قمت بحل وكالةCAT Model Management . AG

والخلاصة أن وضع المحترفين المشتغلين لحسابهم ورجال الأعمال الرياديين فيما يتصل بتكوين ثروة أفضل بكثير من وضع مديري الشركات التنفيذيين، ولكن لا ينبغي الاستهانة بالأخطار المرافقة للأعمال الخاصة، ففي حالات كثيرة تقتضي الحكمة تجربة العمل في مشروع خاص بك بوصفه عملًا إضافيًّا قبل أن تقرر ترك عملك النهاري، وهناك كثير من الدروس التي يمكن أن نتعلمها من رجال الأعمال الرياديين الناجحين، ولكن يمكن أيضًا تعلم دروس أكثر من رجال الأعمال الرياديين الكثر الذين حاولوا وفشلوا.

وهناك أمر ينبغي ألا يغيب عن البال، وهو أنك على الأرجح سوف تحتاج إلى مبالغ مالية أكثر مما توقعت، وإذا كانت فكرة مشروع العمل الذي تريد تنفيذه لن تنجح إلا إذا سار كل شيء بحسب الخطة المرسومة، فإن الفشل هنا مؤكد، ففي اللحظة التي تؤسس فيها شركتك سوف يتعين عليك تجربة أفكار مختلفة، وهذا يتطلب صبرًا والكثير من الجلد والجسارة، إضافة إلى المصادر المالية.

وإذا كنت تعتمد على ممولين خارجيين فلا تسئ تقدير نفاد صبرهم؛ لأن المستثمرين الذين يؤمّنون الرأسمال غالبًا ما يعمدون إلى إيقاف العمل قبل إتاحة فرصة زمنية واقعية للشركة لكي تنجح، فمهما يكن الأمر شركتك بالنسبة إلى الممولين هي مجرد شركة ضمن عدة شركات، والممولون أشخاص ذرائعيون بما يكفي لتفادي الالتزام عند مواجهة خيارات صعبة، إضافة إلى أنهم يتوقعون فشل معظم المشروعات التي يمولونها، وهذا أمر آخر ينبغي لك أن تعيه قبل تأسيس مشروع عملك الخاص.

أنا لا أحاول تثبيط عزيمتك أبدًا، فكل ما أحاول القيام به هو تحذيرك من المفهوم الخاطئ القائل: إن ريادة الأعمال هي الحل الصحيح لأي شخص يرغب في تكوين ثروة، وإذا كان الشعور بالأمان المالي مهمًّا بالنسبة إليك، فقد يكون من الأفضل التركيز كليًّا على عملك بوصفك مديرًا تنفيذيًّا في شركة وادخار المال، ومن ثم القيام باستثمارات ذكية تضمن لك تنمية ثروتك.

وسواء أكان هدفك الارتقاء إلى المستوى الأعلى في إدارة الشركة، أو كنت تسعى إلى تكوين ثروة عن طريق العمل بوصفك مهنيًّا يشتغل لحسابه أو بوصفك رجل أعمال رياديًّا، فإنك لن تحرز تقدمًا يذكر ما لم تتعلم أسلوب البيع، وهذا ما دفعني إلى تكريس الفصل الآتي لفن البيع، وهو المهارة الأهم في أي مجال للأعمال.

الفصل الرابع فن البيع هو مفتاح تكوين ثروة

بعد مدة من عملي محاضرًا جامعيًّا تسلّمت منصب محرر رئيس في دار نشر ألمانية كبرى Ullstein-Propyläen-Verlag، وإذا شئنا تلطيف العبارة لا يُعرَف عن عالم النشر سخاء الرواتب فيه، ولم تكن دار Ullstein-Propyläen استثناء في هذا المجال، ولكني لاحظت أن هناك رجلًا يحصل على راتب أعلى من رواتب الجميع؛ أعلى من راتب المدير الإداري ورواتب المحررين الأكثر خبرة، وكان ذلك الرجل أفضل موظف مبيعات في الشركة، وكان عمله إقناع مخازن بيع الكتب ومراكز التسوق الكبرى بشراء الكتب التي كنا ننتجها.

وتكشف الإحصاءات الخاصة بالأجور أن مديري المبيعات يكسبون أكثر من أي مدير في منصب رفيع، فهم يتربعون على قمة سلم الرواتب: أي في مرتبة أعلى من المدير التجاري، والمدير الفني، والمدير المالي، ومدير الموارد البشرية، ومدير الأبحاث والتطوير[104]، فمهما كان المجال الذي تعمل به، ومهما كانت مهنتك بغض النظر عما إذا كنت تعمل لدى الغير أو لحسابك الخاص: تحظى أعمال المبيعات دائمًا بأعلى الرواتب.

نلاحظ أن مصرفيي الاستثمارات العاملين في مجال عمليات الدمج والاستيلاء (M&A) حتى في كبريات الشركات المصرفية غالبًا ما يكسبون أكثر من أعضاء مجالس الإدارة، والفرق الوحيد هو أن الرواتب العالية التي تدفع لأعضاء مجالس الإدارة في الشركات المسجلة في سوق الأسهم المالية تُنشر في الصحف، في حين أن مستويات مداخيل مصرفيي الاستثمارات بوصفهم أفرادًا لا تنشر عادة، فمصرفيو الاستثمارات المتخصصون في عمليات الدمج والاستيلاء هم موظفو مبيعات يشترون الشركات ويبيعونها، ويُحسب جزء كبير من رواتبهم على أساس العمولات (مكافأة النجاح success bonus) ، وهي مكافأة تعادل 100% من أساس الراتب بتاريخ منحها، ويقال: إنه لا يمكن لرجل أعمال ريادي أن يكسب المال دون إتقان فن البيع، والسبيل الوحيد للتعويض عن الافتقار إلى هذه المهارة هو تكليف آخرين بالقيام بهذا العمل.

الدراسات تؤكد أهمية المهارة في فن البيع

ذكرت سابقًا أني تحدثت مطولًا مع 45 شخصًا من فائقي الثراء في أثناء إعدادي لأطروحتي لدرجة الدكتوراه (The Wealth Elite) وكانت هناك بعض الأفكار التي تجاوب معها المشاركون في المقابلات بأسلوب متماثل ـ بغض النظر عن مجال العمل الذي يزاوله كل منهم ـ كهذه الفكرة مثلًا، فقد قال ثلثا المشاركين في المقابلات: إن إمكانية النجاح في البيع مثّلت العنصر الحاسم في نجاحهم،

وعزا أكثر من ثلث هؤلاء فضل تحقيق نسبة 70%-100% من نجاحهم المالي إلى مواهبهم في مجال المبيعات. هذا على الرغم من أن كثيرًا من أولئك المشاركين في المقابلات لا تنطبق عليهم للوهلة الأولى على الأقل صفات النموذج النمطي لموظفي المبيعات، وهو الأمر الذي يمثل فعليًّا أحد أسرار نجاحهم في هذا المجال.

وبالنسبة إلى المشاركين في المقابلات تعني المبيعات ما هو أكثر بكثير من مجرد تسويق عملية ما أو منتج ما أو خدمة ما؛ لأن تعريفهم لها يبدو أكثر شمولًا، فهي عملية إقناع أشخاص آخرين؛ أي إقناع مسؤول حكومي بالموافقة على مشروع تطوير عقاري أو إقناع مقدِّم طلب توظيف يتمتع بأفضل المؤهلات المطلوبة بالعمل في الشركة أو إقناع موظفين بمشاركتك رؤيتك للأمور أو إقناع مصرفي بالموافقة على منحك قرضًا، وقال أحد المشاركين في المقابلات: «المبيعات هي كل شيء»، وأما كلمة (لا) التي غالبًا ما تواجه الشخص في بداية عملية البيع فهي في رأي هؤلاء لا تُعدّ إجابة سلبية، إذ أوضح كثير منهم أن إمكانية تحويل هذه الـ (لا) إلى (نعم) تمثّل بالنسبة إليهم أقصى درجات البهجة.

ولكن تحقيق ذلك يتطلب قدرًا كبيرًا من القدرة على فهْم مشاعر الآخرين، وهذه حقيقة أكّدها كثير ممن أجريت معهم المقابلات، فقد أكدوا أهمية القدرة على (قراءة الناس) أي امتلاك فهْم حدسي لهواجسهم وللعقبات التي تواجههم ولأسباب معارضتهم بهدف تبديد هذه الهواجس، وقد وصف كثير من المشاركين في المقابلات أنفسهم بأنهم يتمتعون بحساسية من نوع خاص، أو بأنهم علماء نفس ماهرون.

وإضافة إلى القدرة على فهْم مشاعر الآخرين تتمتع المعارف التخصصية أيضًا بأهمية كبيرة، مع أن ذلك يجب أن يترافق بجرعة مدروسة من المهارة في أسلوب عرض المعلومات، فقد كرَّر المشاركون أكثر من مرة عبارة: «إمكانية شرح الأمور بوضوح» بوصفها مهارة أساسية لإنجاح المبيعات، وأكدوا أكثر من مرة أهمية التشبيك networking، ووصفوا كيف تمكنوا بكل يقظة والتزام ومثابرة وعزيمة صلبة من تكوين الشبكات التي مثّلت أساس نجاحهم المالي.

ولم يطوِّر المشاركون المذكورون مهاراتهم في المبيعات في المدرسة أو في الجامعة، فقد كشفت تلك المقابلات المعمقة أن معظم أصحاب الملايين هؤلاء تعلموا فن البيع في مطلع شبابهم، وبدؤوا يكسبون المال خارج المدرسة أو الجامعة، ولكن ليس بوصفهم عمالًا يفتقرون إلى المهارة، ويحصلون على أجر ساعٍ، بل عن طريق المبيعات، وكان ذلك هو المجال الذي اكتسبوا فيه الخبرة في المبيعات، وهي الخبرةً التي ساعدتهم فيما بعد على تحقيق الثراء.

ولا تقتصر أهمية المهارة في البيع على مجال الأعمال الريادية فقط؛ لأن أي شخص يرغب في تحقيق الثراء يحتاج أيضًا إلى إتقان فن البيع، وفي الماضي لم يكن أصحاب المهن، كالأطباء أو المحاسبين أو المحامين، واعين أحيانًا بمدى اعتماد نجاحهم الاقتصادي على إتقان فن البيع، ومع أنه لا مجال للشك في أن الخبرة التقنية هي أساس نجاح أعمالهم، ولكن تأتي مرحلة معينة يصبح بعدها المرضى أو الزبائن عاجزين عن تقييم نوعية هذه الخبرة التقنية، وما لم تنجح في جلب الزبائن عن

طريق عرض تجاربك وإظهار نفسك للزبائن المعنيين بصورةِ الخبير الموثوق، فإن تجاربك الواسعة لن تُتَرجَم إلى مستوى من الدخل يفوق المستوى المتوسط، وسوف يتوجه مرضاك أو زبائنك المحتملون إلى منافسيك الذين يتمتعون بنفس مؤهلاتك، ولكنهم أفضل منك في الإقناع بخبرتهم.

وفي مجال الترفيه أيضًا يُعدّ النجاح في تكوين صورة مميَّزة والوصول إلى مكانة رفيعة أحد المهارات الأساسية، ففي مجال الموسيقا الشعبية لا يحصل أصحابُ الأصوات الأجمل على المداخيل العالية، بل يحصل عليها النجوم المهرة في ترويج أنفسهم، وينطبق هذا إلى حد معين على الرياضيين أصحاب الأجور الأعلى، وما من شك في أن الإمكانيات الفائقة تُعدّ من الشروط الرئيسة، ولكن عقود الدعايات الكبرى تكون غالبًا من نصيب الرياضيين المهرة في تسويق أنفسهم وفي ابتكار صورة مميزة ترمز إلى شيء يتجاوز مجرد البراعة في ألعاب المضمار.

يقول أرنولد شوارزينغر Arnold Schwarzenegger في سيرته الذاتية، وهو الذي تمكَّن من تحقيق النجاح في مجال الرياضة وفي صناعة الأفلام السينمائية وفي السياسة، وكان خلال مدةٍ ما من أعلى ممثلي هوليوود أجرًا: «مهما كان نوع المهنة التي تمارسها في الحياة فإن عملية البيع تشكِّل جزءًا من هذه المهنة... يمكن للناس أن يكونوا شعراء عظماء ومؤلفين عظماء وعباقرة في المخابر، بإمكانك إنجاز أروع الأعمال، ولكن إذا لم يعرف بها الناس فكأنك لم تنجز شيئًا!»[105].

ما الذي يجعل أعمال المبيعات في كل الأحوال وفي كل الأوساط تحقق أعلى الأجور؟ تخضع الأجور مثل أي شيء في عالم الأعمال لقوانين العرض والطلب، ونحن نلاحظ أن معظم الناس لا يجدون في عملية البيع أي متعة، ويدّعي هؤلاء أنهم «لا يتمتعون بالإمكانات المطلوبة لهذا العمل»؛ أي إنهم يَعدّون أنفسهم «فاشلين في أعمال المبيعات»، ولذلك يندر وجود الماهرين في أعمال المبيعات، وهو ما يجعل هؤلاء يتقاضون أجورًا أعلى من أجور الآخرين، فهذا هو السبب وبمنتهى السهولة، فأن تكون ماهرًا في مجال المبيعات يتطلب توليفة من مهارات محددة، وسمات شخصية لا يتمتع بها سوى قلة؛ لأن رجل المبيعات الناجح ينبغي أن يتصف بالميزات الآتية: 1. شخصية محببة، فلكي تتقن فن المبيعات ينبغي أن تعطي الانطباع بأنك شخص يحبه الآخرون، ويثقون به.

2. مهارات تشبيك استثنائية، فعليك أن تتقبَّل فكرة مقابلة أشخاص جدد، وتوسيع شبكة معارفك حيثما ذهبت.

3. قدرة عالية على تحمُّل مشاعر الإحباط، فالمهارة الأساسية لأي رجل مبيعات ناجح هي عدم الاستسلام عند مواجهة الرفض، فبدل التوقّف عن المحاولة أمام كلمة (لا) يبذل رجل المبيعات الناجح أقصى ما يملك من جهد لتحويل كلمة (لا) التي قيلت بدايةً إلى (نعم) لأن رجل المبيعات الناجح يدرك سلفًا أنه سيواجه إجابات بالرفض أكثر من الإجابات بالقبول قبل أن يتمكن في نهاية المطاف من إبرام الصفقة.

4. مهارة فائقة في فهْم مشاعر الآخرين، فالقدرة على تخيّل نفسك في موقع شخص آخر وعلى الإصغاء لما يقول، هذا إضافة إلى القدرة على مواصلة المحاولات إلى أن يتم إبرام الصفقة.

5. قدر مدروس من الثقة بالنفس، فإذا كنت تفتقر إلى الثقة بالنفس فلن تتمكن من تطوير القوة الكافية لتحمُّل مشاعر الإحباط.

6. الخبرة التقنية الأساسية، حيث تزداد أهمية هذه الميزة مع ارتفاع ثمن المنتجات أو الخدمات التي تحاول بيعها، فلن تتمكن من بيع عقار تجاري تبلغ قيمته مئات ملايين الدولارات الأمريكية أو شركات تصل قيمتها إلى مليارات الدولارات الأمريكية ما لم تكن صاحب خبرة تقنية مهمة.

هذه هي الميزات التي تحدد أداء موظف المبيعات وراتبه، ولكي تتقن فن البيع عليك أن تطور قدْر ما تستطيع من هذه الميزات، بحيث تحقق معايير عالية.

وترتبط رواتب موظفي المبيعات بقانون العرض والطلب على نحو أكثر مباشرة ووضوحًا من ارتباطها به في أي مجال مهني آخر، فموظفو المبيعات الأفضل في هذا المجال -سواء أكانوا سماسرة عقارات أو مصرفي استثمارات أو مموِّلين أو ممثلي شركات أدوية- يحصلون على الجزء الأكبر من رواتبهم بشكلِ مكافآت أو عمولات، وهذا يعتمد مباشرة على مستوى أدائهم.

وهناك سبب آخر يجعل موظفي المبيعات الماهرين يحصلون على رواتب أعلى، فالزيادة هنا هي تعويض ليس فقط عن المرات الكثيرة التي تبرز فيها كلمة (لا) حتى بوجه أفضلهم كفاءة، ولكنها أيضًا تعويض عن الافتقار النسبي إلى الشعور بـ (الأمان)، فموظفو المبيعات لا يمكنهم أبدًا الركون إلى أمجادهم كما قد يفعل كبار المديرين لمدة وجيزة، ففي بداية كل شهر يتعين على موظف المبيعات أن يبدأ ثانية من الصفر، وليس هناك من يكترث لأرقام مبيعات الأمس، فالشيء الوحيد المهم هو أداء موظف المبيعات في ذلك اليوم، والأشخاص الراغبون في الأمان يحلمون بوظائف حكومية، وأما الأشخاص الذين يجدون متعتهم في المجازفة واقتناص الفرص فهم يتوجهون للعمل في مجال المبيعات؛ لأن الأمل في الحصول على راتب أعلى يعنيهم أكثر من الشعور بالأمان الذي يوفره عمل دائم وراتب منتظم.

وبعبارة أخرى: الأمان الوحيد في العمل الذي يشعر به موظف المبيعات صاحب الموهبة الفائقة يكمن في ثقته بنفسه، فبدل السعي إلى الطمأنينة المستمدة من أنظمة التوظيف القانونية يفضِّل موظفُ المبيعات الناجح الثقةَ بمهاراته وبقدرته على إبرام الصفقات شهرًا بعد شهر، وبذلك يستمر في الحصول على رواتب أعلى، ويدرك هؤلاء وجود حاجة دائمة إليهم، ولا سيما في أوقات الكساد، عندما تزداد حاجة الشركات إلى مواهبهم من أجل كسب مشروعات أعمال جديدة على الرغم من الظروف الاقتصادية غير المواتية.

وبالنسبة إلى الأشخاص الذين لم يحصلوا على درجة علمية يوفر مجال المبيعات أكثر من أي مجال آخر فرصًا أفضل للحصول على دخل أعلى، فالمؤهلات الرسمية، من نوع العلامات العالية في سجلك الأكاديمي، لا تعني شيئًا في مجال المبيعات ما يجعل هذا المجال ميدانًا يمكن فيه تحقيق الحراك الاجتماعي الصاعد على نحو أسهل مما هو عليه في المهن الأخرى التي تشترط وجود درجة علمية عالية، ويتعيّن عليك إتقان فن البيع حتى إذا لم يكن عملك في مجال المبيعات، وينطبق هذا حتى على الموظفين بدوام كامل؛ لأن قلة من الناس فقط تنجح في التقدم في عملها لمجرد جودة أدائها، فإلى جانب جودة الأداء يحتاج الموظفون إلى ترويج عملهم - وعلامتهم المميزة - أمام

آخرين في الشركة، وقد يقول كثيرون: «أنا لست من هذا النوع، فأنا لا أجيد القيام بأمور كهذه»، ففي هذه الحالة، عليك الاختيار: إما أن تتقبل فكرة أن يتجاوزك الآخرون، ويحققوا التطور المهني الذي كنت دائمًا ترغب فيه، أو تتعلم كيف تروِّج نفسك وعملك، وعليك أن تحوِّل نفسك إلى علامة مميزة، وهي (علامتي أنا).

وهنا يمكن أن يكون المثالَ طبيبٌ يزداد دخله عمومًا بقدْر نجاحه في تقديم نفسه على أنه خبير في مجال معين: عن طريق نشر المقالات وتقديم العروض الترويجية والاستفادة من الفرص التي تتيحها شبكة الإنترنت، ويبدو مجال الجراحة التجميلية مثالًا صالحًا على مجال مزدهر في السوق يتسم بجو تنافسي صعب لا يمكن لأحد النجاح فيه دون أن يضع نفسه في الموقع الصحيح، وتمثّل الإستراتيجيات الإلكترونية في شبكة الإنترنت عنصرًا أساسيًّا في السوق المعاصرة، فمن أجل تحقيق النجاح التجاري أنت في حاجة إلى إستراتيجية SEO (Search Engine Optimization تحسين الموقع الإلكتروني إلى الوضع الأمثل) جيدة؛ لكي تضمن سهولة عثور الزبائن أو المرضى المحتملين على موقعك على الشبكة.

ولكن في المقابل إذا وقعت ضحية الوهم القائل: إن الشخص الذي يمتلك مؤهلات أفضل يتمتع آليًّا بمزية تنافسية دون حاجة إلى الانخراط في أنشطة مبيعات أو تسويق فسوف تجد نفسك تراقب بيأس كيف يتجاوزك الآخرون، ويتقدمون عليك، حتى الذين يفتقرون إلى مؤهلاتك.

هذا ما يدفعني إلى تقديم نصيحة حتى إلى الأشخاص الذين لا يعملون في مجال المبيعات بالمعنى الدقيق بمحاولة الحصول على تدريب في هذا المجال، وبقراءة كتب حول فن البيع وبالشروع في التعامل مع المسائل المتعلقة بالتسويق وفهمها، وهناك عدد من الكتب المفيدة في هذا الشأن، وهي متوافرة في The Art of Selling Yorself التي ستساعد حتى الذين كانوا دائمًا يدّعون أنهم «حالة ميؤوس منها» في مجال ترويج النفس، وتؤكد خبيرة التسويق الأمريكية كاترين كابوتا Catherine Kaputa أنه: «وعلى الرغم مما يقال لنا من أن (الموهبة هي التي تربح)، فإن الواقع يبدو أشبه بمقولة (الظهور للعيان هو الذي يربح) فالموهبة ضرورية دون شك، ولكن الظهور للعيان يفصِل الذين حققوا نجاحًا ساحقًا عن الذين لا بأس بأدائهم»[106].

وأعتقد أن نه يوجد سببان يدفعان الناس إلى التوقف فجأة عند فكرة تسويق النفس: هناك سببين يدفعان الناس إلى التوقف فجأة عند طرح فكرة تسويق النفس: السبب الأول هو الافتقار إلى الحسم وإلى الثقة بالنفس، والسبب الثاني هو أن الناس يربطون عند مستوى اللاوعي القدرةَ على ترويج النفس بنزعةِ المبالغة في تقييم الشخص لمزاياه والادعاء أنه أفضل مما هو عليه فعلًا، ولكن ذلك يناقض تمامًا ما يتطلبه هذا الأمر، فقد تشعر بالدهشة إذا علمت أن الصدق -وليس التواضع الزائف- هو أحد المتطلبات الأساسية للنجاح في عالم الأعمال، وسوف تعرف السبب عندما تقرأ الفصل الآتي:

الفصل الخامس الصدق أفضل سياسة

في عام 2018م، عندما كنت بصدد إصدار دراستي التي تحمل عنوان The Rich in Public Opinion كلَّفتُ مؤسسة دراسات، وهي Ipsos Mori بإجراء مسح في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا العظمى وفرنسا وألمانيا لمعرفة رأي الناس في الأغنياء، وكانت أول دراسة مقارنة عالمية من هذا النوع، وقد قدمنا في كل دولة قائمة بالصفات الشخصية إلى أكثر من ألف شخص يمثلون شعب الدولة المعنية، وأُجريتْ معهم مقابلات، وطُرح عليهم السؤال الآتي: «ما هي الصفة التي تُعدّ أكثر انطباقًا من غيرها على الأشخاص الأغنياء، في حال وجود صفة كهذه؟» وقد كانت الصفات التي اختارها المشاركون الأمريكيون غالب الأحيان هي (أذكياء) و(ماديون) و(مجدّون في العمل)، وفي ألمانيا بدت الآراء حول الأغنياء أكثر سلبية بكثير، وكانت الصفات التي اختيرت غالبًا هي (أنانيون) و(ماديون) و(لا يعرفون الرحمة).

ولكن على الرغم من اختلاف الإجابات من دولة لأخرى اتفق كل الأشخاص المشاركين في المسح على فكرة واحدة، ففي الدول الأربع كان (الصدق) هو الصفة التي حصلت على أقل نسبة بين الخصال التي وُصِف بهاالأغنياء، وبلغت نسبة المشاركين في المقابلات ممن وصفوا الأغنياء بالصدق كالآتي في كل بلد:

- ألمانيا 3%

- الولايات المتحدة الأمريكية 8%

- فرنسا 7%

- بريطانيا العظمى 7%[107]

وفي مسح آخر أجري في ألمانيا لمعرفة كيف جمع الأغنياء ثرواتهم قالت نسبة 25% من الذين وُجِّه إليهم السؤال: إن الأغنياء جمعوا ثرواتهم عن طريق (الغش)[108]، ولكن ذلك لا يعدو في حالات عدة أن يكون عذرًا يلجأ إليه الأشخاص الذين فشلوا في جمع ثروات؛ عذرًا يتيح لهم تبرير فشلهم في القول: «أنا شخص صادق؛ ولهذا لم تُتح لي الفرصة لكي أصبح ثريًّا». بهذا المعنى يبدو جوابهم منطقيًّا تمامًا من وجهة النظر الاجتماعية - النفسية.

لماذا يميل الناس إلى إنكار وجود خصال أخلاقية لدى الأغنياء؟

في هذا السياق طورتُ في دراستي التي تحمل عنوان The Rich in Public Opinion آلية نفسية أطلقتُ عليها اسم (نظرية التعويض Compensation theory) فعندما تعدّ مجموعاتٌ اجتماعيةٌ ما مجموعاتٍ أخرى أنها ناجحة اقتصاديًّا أكثر منها يمكن لأفراد المجموعات الأولى تطوير إستراتيجيات تعويضية تتيح لهم الاحتفاظ باحترام النفس، ومن الطبيعي أن يكون من الأسهل على أفراد الطبقات الاجتماعية العليا تقبُّل معايير التصنيف الاجتماعي -النجاح الاقتصادي أو مستوى التعليم، مثلًا- لأنهم موجودون في أعلى هذا الترتيب الهرمي، فنحن نلاحظ لدى أفراد الطبقات الاجتماعية العليا وجود نزعة أكبر إلى تمييز أنفسهم عن باقي المجموعات انطلاقًا من اعتبارات اقتصادية واجتماعية وثقافية، في حين توجد لدى أفراد الطبقات الاجتماعية الدنيا نزعة أكبر إلى الاعتماد على معايير أخلاقية، ويمثل هذا التركيز على المعايير الأخلاقية مقياسًا بديلًا يتيح للعمال وللطبقات الوسطى والدنيا وضْع أنفسهم في موقع أرقى من موقع أولئك الذين يتفوقون عليهم فيما يتصل بالأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

ولكن، ولكي يحافظ الفرد على احترامه لنفسه لا يكتفي بعضهم بالإشارة إلى أن لديهم ما يقدمونه أو بالتركيز على المجالات التي يعدّون أنفسهم متفوقين فيها، فلكي تنجح هذه الإستراتيجية ينبغي اتهام أفراد المجموعات الاجتماعية الأخرى -وهي في هذه الحالة الطبقات العليا- بأن لديهم نصيبهم من مكامن الضعف أو النقائص في المجالات المذكورة التي يعدّها أولئك الأشخاص مهمة، ويلجأ (غير الأغنياء) إلى عدد من إستراتيجيات التعويض، وهذا يستدعي التساؤل إن كان النجاح الاقتصادي يُعدّ عاملًا أساسيًّا في تحديد مستويات القناعة والرضا في نفوس الأشخاص وفي اللجوء إلى منح الأفضلية لقيم أخرى كالعلاقات بين الأفراد والأخلاق والحياة العائلية، ولكن هذا ليس كل شيء، ففي عملية السعي للشعور بالتفوق على الأغنياء يحتاج الناس عمومًا إلى القناعة بأنهم لا يقلون براعة عن هؤلاء (أو حتى أفضل منهم) في كل المجالات التي يعدّونها هم أنفسهم مهمة، وهنا يأتي دور النماذج النمطية من أن الأغنياء فاترو المشاعر، ويعيشون حياة عائلية تعيسة وعلاقات شخصية غير مريحة عمومًا، إضافة إلى كونهم أنانيين ومجردين من الأخلاق؛ لأن هذه النماذج تفيد في تعزيز شعور الفرد بالتفوق على الأغنياء وفي التعويض عن شعوره بالنقص.

السمة المشتركة بين المجالات التي يدّعي أفرادُ الطبقات (المحرومة اجتماعيًّا) أنهم يتفوقون فيها على الأغنياء هي أن تلك المجالات تستند وإلى حد بعيد إلى تفسيرات ذاتية، وعند استخدام معايير موضوعية يسهل إظهار من يملك مالًا أكثر أو من يتمتع بمستوى دراسي أفضل، ولكن لا يمكن تحديد من يتمتع بعلاقات شخصية مريحة أكثر أو بحياة عائلية مرْضية أكثر، فالتحديدات من هذا النوع تعتمد إلى حد بعيد على تفسير ذاتي لنوعية الحياة الزوجية لشخص ما مثلًا؛ لأن هذا أمر لا يمكن الحكم عليه من منظور شخص غريب.

وعندما تُنسَب إلى مجموعات خارجية -كالأغنياء على سبيل المثال- صفات من نوع الذكاء أو الدأب أو أيٍّ من الصفات الأخرى التي تدل على الكفاءة الممتازة دون أن تُنسَب إليهم صفات أخلاقية، فإن ذلك ينطوي على مضامين بعيدة المدى، وتقول لنا الدراسات الخاصة بمجال الإدراك: إن الناس

يبنون تقييماتهم للأشخاص الآخرين وللمجموعات الاجتماعية الأخرى انطلاقًا من الصفات الأخلاقية، في حين تشغل الصفات المتعلقة بالكفاءة وبكل وضوح موقعًا ثانويًّا، وقد بيَّن لنا الباحثون أن الأخلاق والكفاءة يمثلان العاملين الأساسيين في تحديد مدركاتنا الخاصة بالمجموعات الخارجية: هذان العنصران يحددان ثلاثة أرباع مدركاتنا تقريبًا[109]، فإذا كان الناس يميلون إلى الحكم على الأغنياء بأنهم يتمتعون بالكفاءة، لكن أخلاقهم موضع تساؤل نلاحظ أن الحكم على الأخلاق يتمتع هنا بأهمية أكبر، ففي هذه الحالة لا يؤدي وصْف الأغنياء بالكفاءة إلى إحداث توازن في التقييم العام بل يؤدي إلى تقييم عام سلبي.

وفي شباط/فبراير من عام 2012م، نُشرت دراسة بدت كأنها تدعم الافتراض الشائع بأن الأشخاص الأغنياء بحكم التعريف غشاشون، ولكن باحثين أمريكيين وجدوا أن أفراد الطبقات العليا في المجال الاقتصادي - الاجتماعي كانوا في حالات مفترضة أكثر ميلًا إلى أخْذ لفة من ورق الحمامات الموجود في المكاتب إلى منازلهم أو إلى استخدام نسخة برمجيات مقرصنة، ووجدوا أن الأشخاص الذين يقودون سيارات فخمة أكثر تجاهلًا لمشاعر الآخرين وحقوقهم[110].

إذًا هل الأغنياء حقًّا أدنى أخلاقًا من الآخرين؟ وهل هم فعلًا أميل إلى التصرف بأسلوب لا أخلاقي أو إلى مخالفة القانون؟ وماذا عن الجرائم العنيفة -القتل والقتل غير المتعمد والإيذاء الجسدي الموجع- وحالات الارتداد إلى أوضاع إجرامية سابقة، وهي أكثر شيوعًا في أوساط الطبقات الدنيا من المجتمع؟

يحاول بعض الباحثين إكساب تلك الحقائق صلاحية بالقول: إن الأشخاص غالبًا ما يرتكبون أنواعًا معينة من الجرائم انطلاقًا من مواقعهم الاجتماعية، وفي عام 2004م، توصَّل غيدو ميلكوب Guido Melhkop، في دراسة سوسيولوجية أجراها حول (الجريمة بوصفها خيارًا عقلانيًّا Kriminalität als rationale Wahlhandlung) إلى نتيجة مفادها أن الأشخاص من جميع الطبقات الاجتماعية يغلب أن يلجؤوا إلى الغش حين «يعطي الغش مردودًا» فيما يتصل بظروفهم المحددة، واستنادًا إلى الدراسة المذكورة[111] التهرب من الضرائب أكثر شيوعًا بين أفراد الطبقات العليا الذين يعتقدون أنهم يكسبون شيئًا ما من هذا التهرب، منه في أوساط أفراد الطبقات الدنيا، ومعظمهم لا يكسب ما يكفي لدفع الضرائب على أي حال.

وفي المقابل أظهرت الدراسة أن سرقة السلع المعروضة في المتاجر أكثر شيوعًا بين أفراد الطبقات الدنيا، ويستنتج ميلكوب أن أفراد الطبقات العليا لن يكسبوا الكثير من السرقة من المتاجر، ومن ثم يبدو احتمال قيامهم بهذا التصرف ضئيلًا.

ولا يمكن إنكار أن هناك من جمعوا ثرواتهم بأساليب غير شريفة، وفي رأيي أن أي ثروة جُمعت عن طريق إلحاق الأذى بالآخرين هي ثروة غير شريفة، ولن تجدوا في هذا الكتاب الذي يتحدث عن كيفية جمع الثروة وتنميتها أي شيء يفيد في الموافقة على الأعمال غير القانونية أو الأعمال التي تؤذي الآخرين.

وهنا لا يتعلق الأمر بالمبادئ الأخلاقية فقط، بل يتعلق أيضًا بحساب منطقي للمخاطرة والفرصة، فاستنادًا إلى الأرقام الصادرة عن المكتب الفيدرالي للتحقيقات الجنائية تسببت الجرائم غير العنيفة في ألمانيا بفي أضرار تبلغ قيمتها 3.82 مليون يورو نجمت عن جرائم بلغ مجموعها 71700 جريمة ارتكبت عام 1913م، ويُفترض هنا أن يكون عدد الحالات التي لم يتم التبليغ عنها كبيرًا[112]، ولكن يظل خطر الكشف عنها قائمًا، ففي عام 2013م، توقف معدل الكشف عن الجرائم غير العنيفة عند 92%؛ أي أعلى بـ 40 نقطة تقريبًا من معدل كل الجرائم الأخرى[113].

والصدق ليس مجرد قيمة أخلاقية وحسب، ولكنه أيضًا ميزة تنافسية في مجال الأعمال، ففي مسح أجراه الباحث الأمريكي توماس ج. ستانلي Thomas J. Stanley شمل 733 مليونيرًا وُجِّه إليهم السؤال عن العامل الذي يعدّونه الأهم في نجاحهم المالي، فقد وردَ (الصدق) في الإجابات أكثر من أيٍّ من العناصر الثلاثين الأخرى التي ذكرها المشاركون في المسح، فقد قالت نسبة 57% من المشاركين: إن «الصدق في التعامل مع الناس كافة» كان «بالغ الأهمية»، ووصفت نسبة 33% منهم الصدقَ بأنه «عامل مهم» في نجاحهم المالي[114].

وقد تتساءل إن كان بالإمكان تصديق هذه النتائج دون تمحيص، أليس من الطبيعي أن يعزو المشاركون في المسح نجاحَهم في مجال الأعمال إلى صفات محترمة وإيجابية، لا إلى صفات سلبية؟ فلا يخلو هذا الرأي من الأهمية من دون شك، ولكن في المقابل، كانت هناك نسبة 20% فقط من المشاركين أوردوا الذكاء الفائق على أنه عامل (بالغ الأهمية) في نجاحهم، وقد حل الذكاء في المرتبة الواحدة والعشرين من أصل ثلاثين مرتبة، في حين حلّ الصدق في المرتبة الأولى من أصل ثلاثين، وأوردت نسبة لا تزيد على 14% «العيش في مستوى أدنى مما تتيحه لي إمكاناتي المادية» على أنه عامل مهم، ولكن مستوى الحياة المتواضع حلَّ في المرتبة الرابعة والعشرين من أصل ثلاثين، ولو كان هدفُ المشاركين في المسح -الذين لم تُكشف هوياتهم بالمناسبة- التفاخرَ بصفاتهم الإيجابية في هذا المسح ألم يكونوا قد وضعوا التواضع والذكاء الفائق في مواقع أعلى؟

«نجاحي قائم على الثقة»

إذًا، ما الذي يجعل الصدق عاملًا حاسمًا بهذا الشكل في النجاح المالي؟ ربما كانت الأهميةُ الرئيسة التي يتمتع بها عامل الثقة في علاقات العمل تمثِّل أحد الأسباب، فقد أجرت شبكة Ernest & Young مسحًا سبرتْ فيه دور الثقة في المؤسسات المتوسطة الحجم في سويسرا، وأظهرت الدراسة أن الثقة المبنية على الصفات والمهارات الشخصية كان لها الدور الأهم في علاقات العمل، وما من شك في أن الثقة تعتمد أيضًا على تطبيق قيم من نوع الصدق والولاء في التعامل مع الآخرين بدل الاكتفاء بالوعظ بشأنها.

ووجدت الدراسة المذكورة أنه لا يمكن اعتبار حجم الشركة المعنيّة ولا مدة استمرار الشراكة في العمل عاملَيْن رئيسين في بناء الثقة، و«بعبارة أخرى إذا افترضنا وجود علاقة مستمرة، فإن مدة

التعاون تُعدّ ذات أهمية ثانوية، وعندما نأخذ هذه النتائج في الحسبان فلن نفاجأ بأن الشركات كثيرًا ما تخسر جزءًا من قاعدة زبائنها عندما ينتقل صانعو القرار الرئيسون فيها إلى شركة أخرى»[115].

وقد أظهرت دراسة Ernest & Young أيضًا أن «الشراكات القائمة على الثقة» تمثل «ميزة إستراتيجية في عالم الأعمال»: «الشخص الذي يثق بشريكه في العمل قادر على التصرف بأسلوب أسرع وأكثر ضمانًا لفعالية التكاليف مع ترك مجال للإبداع والابتكار»[116].

وقد ورد في اعتراف لجون د. روكفلر John D. Rockefeller، وكان آنذاك أغنى رجل في العالم قوله: «أدين بنجاحي في الحياة بصورة رئيسة إلى ثقتي في الرجال وإلى قدرتي على الإيحاء لهم بالثقة بي»[117]، لماذا يعدّ الأغنياءُ (الثقةَ) أساسية بهذا الشكل؟ وكيف نبني الثقة؟

تعتمد الثقة -سواء أكانت ثقة في الأشخاص أو في علاقات العمل- على ثلاثة عوامل:

1. تجربتك السابقة مع الطرف الآخر. هل التزم شريكك في العمل بوعوده في السابق؟ هل كان صادقًا معك أم لا؟

2. سمعة الطرف الآخر. هل يدل سجلٌّ شريكك في العمل على صدقه وعلى أنه بالإمكان التعويل عليه؟ ما نوع التجارب التي عاشها شركاء عمل آخرون معه؟

3. الحدس. غالبًا ما تعتمد ثقتك أو عدم ثقتك بشخص ما على (شعور غريزي) إضافة إلى الأدلة الملموسة.

عندما تتصرف بأسلوب يفتقر إلى الصدق، فإنك بذلك تجازف بفقدان القاعدة الأساسية للنجاح في عالم الأعمال، وهي ثقة الآخرين بك، فما من شك في أن الغش والخداع قد يؤمّنان لك النجاح على المدى القصير، ولكن شركاءك في العمل لا بد أن يكتشفوا الحقيقة، وكلنا يعلم أن ثقة استغرق بناؤها سنوات وحتى عقود لا تتطلب وقتًا طويلًا -بضعة أيام أو حتى بضع ساعات فقط- لكي تنهار تمامًا.

ولذلك، فإن قلة من الناس فقط يتمتعون بموهبة التمثيل إلى حد يتيح لهم تفادي عواقب الخداع الدائم، ولا شك أن هناك أشخاصًا ينجحون في تضليل الآخرين سنوات -بدءًا بالرجال متعددي الزيجات وصولًا إلى المستثمرين المحتالين والمصرفيين الأوغاد- لكنهم ولحسن الحظ لا يشكلون سوى أقلية ضئيلة، وأما معظمنا فممثلون ذوو مواهب متواضعة في أفضل الأحوال، والطريقة الأسهل لكسب ثقة الآخرين هي أن نكون جديرين بالثقة؛ أي صادقين.

إذًا ما الذي يدفع كثيرًا من الأشخاص إلى التمسّك بالافتراض أن أي شخص غني لا بد أنه جمع ثروته بأساليب غير شريفة؟ الجواب هو أنهم يفترضون أيضًا أن علاقات العمل هي لعبة محصلتها صفر a zero-sum game يكون فيها ربْح أحد الطرفين معادلًا لخسارة الطرف الآخر، ولكن

الأمور لا تسير عادة على هذا النحو، فعلاقات العمل الدائمة تتم بحيث تحقِّق المصلحة المتبادلة للطرفين: الكل رابح هنا.

ولا شك في أن معظمنا أصبنا بخيبة أمل في لحظة ما من حياتنا أو حتى تعرضنا للنهب على يد شريك عمل مخادع، وهذا ما يدفع رجال الأعمال الأذكياء إلى الموافقة على ما قاله وارين بوفيه: «لا يمكنك إبرام صفقة جيدة مع شخص سيئ»[118]، فإن كتاب بوفيه (The Tao) الذي شارك في تأليفه ديفيد كلارك David Clark وزوجة ابن بوفيه ماري، يجعل من الفكرة الآتية أحد المعايير في فلسفة العمل الخاصة بالمستثمر الناجح: «إذا خطر ببالك، ولو مجرد التساؤل (هل أثق في هذا الشخص؟) عليك ترْك طاولة المفاوضات والبحث عن شركة أكثر أمانة لتنفذ أعمالك معها، فأنت عندما تكون على وشك القفز من الطائرة لا ترغب بالتأكيد في أن يراودك أي شك بأن مظلتك قد لا تفتح، وعندما تكون على وشك إبرام صفقة عمل أنت لا ترغب بالتأكيد في التشكيك باستقامة الشخص الذي تبرم معه الصفقة»[119].

ويشكل الصدقُ والاستقامة العقيدةَ المركزية التي يتمحور حولها أسلوب ممارسة بوفيه للأعمال، فقد ابتاع بوفيه ذات يوم مخزنًا للأثاث دون أن يطلب تدقيق الحسابات الخاصة بالمخزن ما أثار دهشة المالكة السابقة للمخزن، وتقول زوجة ابنه: «سألها عن السعر، فأخبرتْه وفي اليوم المقبل قدم لها شيكًا بمبلغ أربعين مليون دولار أمريكي، عندما استفهمتْ منه لاحقًا عن الأمر أجاب بأنه يثق فيها أكثر مما يثق في المحاسبين العاملين لديه»[120].

وممارسة الغش في مجال الأعمال ليست مجرد أمر لا أخلاقي وحسب، ولكنها أيضًا تصرف غير عقلاني؛ لأنها غالبًا ما تعني القيام بمجازفة كبيرة لقاء مكاسب زهيدة، وهناك مثلًا كثير من الموظفين التنفيذيين الكبار في الشركات يتلاعبون بالنفقات، مخاطرين بذلك بفقدان ما كان يمكن أن تكون مهنة يحققون فيها نجاحًا كبيرًا، وهل تستحق بضع مئات الدولارات فعلًا المجازفة بحياتك المهنية من أجلها؟ وما هو المردود الذي ستحصل عليه إذا ما قورن باحتمال الدمار الناجم عن فقدانك لعملك؟ لماذا تقدِّم إلى أكبر منافس لك في الشركة الأنشوطة التي سيشنقك بها؟ لماذا تضع مصيرك بين يدي مساعدك الخاص الذي سيلاحظ تلاعبك على الأرجح؟

بالنسبة إلى وارين بوفيه يمكن للغش أن يقضي على الاتفاق لاحقًا، ونصيحته هي: «إذا كنت تبحث عن شخص لتوظفه لديك ابحث عن شخص يتمتع بثلاث صفات: الاستقامة، والذكاء، والحيوية؛ فالاستقامة هي الأهم بين الصفات الثلاث؛ لأنها إن لم تتوافر في الموظف فسوف تقتلك الصفتان الأخريان؛ أي الذكاء والحيوية»[121]، وقد كان بوفيه يؤكد دائمًا أننا يجب ألا نقوم بأي شيء في مجال الأعمال يمكن أن يفشل في اختبار (الصفحة الأولى من الصحيفة): «أريد أن يسأل الموظفون أنفسهم إن كانوا راغبين في ظهور أي عمل فكروا فيه على الصفحة الأولى من صحيفتهم المحلية في صباح اليوم المقبل ليقرؤه أزواجهم وزوجاتهم وأولادهم وأصدقاؤهم، شرط أن يكون من أعد التقرير مراسلًا ناقدًا واسع الاطلاع»[122].

وهنا لا يقصد بوفيه أن تكتفي بسؤال نفسك: «هل العمل قانوني؟»، ولكن عليك أن تتساءل أيضًا: «هل العمل أخلاقي؟» إذًا في المرة القادمة التي يحاول فيها أحدهم إقناعك بأن سلب الآخرين أموالهم هو السبيل لتكوين ثروة أخبره أنه على خطأ، فالغش في مجال الأعمال هو قبل كل شيء إشارة إلى الافتقار للثقة بالنفس؛ لأنه من الواضح أن الشخص الذي يلجأ إلى أساليب الغش أو الإجرام لكي يصبح ثريًّا لا يعتقد في قرارة نفسه أنه يتمتع بمزايا تتيح له تكوين ثروة بطرق أخرى، وإلا فلماذا يتكبد عناء المجازفة الخطرة؟ يقول بوفيه: «هناك مال وفير يمكن كسبه في مركز الملعب، فلا داعي للَّعب على الأطراف»[123].

الفصل السادس أصحاب الملايين المقتصدون

في منتصف تسعينيات القرن العشرين لاقى كتاب The Millionaire Next Door (المليونير في المنزل المجاور) لمؤلِّفَيْه توماس ج. ستانلي وويليام د. دانكو William D. Danko رواجًا فوريًّا؛ بسبب الأرقام المفاجئة التي كشف عنها، حيث طرح الباحثان في المسح الشامل الذي أجرياه 249 سؤالًا على ألف شخص أمريكي يبلغ متوسط مداخيلهم 3،7 مليون دولار أمريكي.

أجاب معظم المشاركين في المسح بـ (نعم) عن الأسئلة الثلاثة الآتية: «هل كان والداك شديدَيِ الاقتصاد؟ هل أنت مقتصد؟ هل زوجتك / زوجك أكثر اقتصادًا منك؟[124]، وعندما سئل هؤلاء عن عاداتهم في إنفاق المال كشف أصحاب الملايين هؤلاء بعض الوقائع المثيرة للدهشة: ◁أجاب خمسون في المئة من المشاركين بأنهم لم ينفقوا في حياتهم مبلغًا يزيد على 399 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لبذلة، في حين أجاب 57% منهم بأنهم لم ينفقوا أكثر من 599 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لبذلة.

◁أجاب خمسون في المئة من المشاركين بأنهم لم ينفقوا في حياتهم أكثر من 140 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لزوج من الأحذية، في حين أجاب 57% منهم بأنهم لم ينفقوا أكثر من 199 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لزوج من الأحذية.

◁أجاب خمسون في المائة من المشاركين بأنهم لم ينفقوا في حياتهم أكثر من 235 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لساعة يد، في حين أجاب 57% منهم بأنهم لم ينفقوا أكثر من 1125 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لساعة يد[125].

◁أجاب خمسون في المئة من المشاركين بأنهم لم ينفقوا في حياتهم أكثر من 29 ألف دولار أمريكي ثمنًا لسيارة، في حين أجاب 59% منهم بأنهم لم ينفقوا أكثر من 69 ألف دولار أمريكي ثمنًا لسيارة[126].

وبمعزل عن نسبة 14% من المشاركين في المسح ممن حصلوا على ثروتهم بالوراثة (الذين أنفقوا وسطيًّا مبلغ 36 ألف دولار أمريكي ثمنًا لسيارة) دفع أصحاب الملايين وسطيًّا 27 ألف دولار أمريكي ثمنًا لسياراتهم؛ أي أعلى بمعدل 22% فقط من المتوسط العام للشعب الأمريكي ككل[127]، وقد يكون الأمر الأكثر إثارة للدهشة هو أن 24% فقط من أصحاب الملايين اشتروا سيارات جديدة، في حين لجأ 20% منهم فقط إلى استئجار سيارات[128].

وفي دراسة لاحقة أجريت بعد بضع سنوات اكتشف ستانلي أن أكثر من 99% من أصحاب الملايين الذين شاركوا في المسح لم يشتروا، ولم يستأجروا سيارات من الأنواع الآتية: أستون مارتن Aston Martin أو لامبورغيني Lamborghini أو لوتس Lotus أو فيراري Ferrari أو رولز رويس Rolls-Royc أو بنتلي Bently، ونسبة 79% منهم لم يشتروا أو يستأجروا سيارة من نوع BMW أو Lexus، ونسبة 75% لم يشتروا أو يستأجروا سيارة من نوع مرسيدس Mercedes[129] التي لم تكن السيارة الأكثر شيوعًا في أوساط أصحاب الملايين الأمريكيين من النوع الفخم، بل كانت سيارة فورد Ford المتواضعة[130].

زجاجة خمر بستة وعشرين دولارًا أمريكيًّا

سئل أصحاب الملايين المشاركين في الدراسة نفسها: كم ينفقون ثمنًا لزجاجة خمر، عندما يستضيفون بعض الأصدقاء أو الجيران، فأجابت نسبة 90% منهم بأنهم ينفقون 26 دولارًا أمريكيًا كحد أقصى، وإذا اشتروا زجاجة الخمر لأنفسهم فإنهم ينفقون أقل من ذلك[131]، وأجابت نسبة 95% منهم بأنهم لا يدفعون أكثر من 40 دولارًا أمريكيًّا ثمنًا لوجبة في مطعمهم المفضل[132].

واستنتج الباحثان أن التوفير في المصروف، وليس الدخل العالي هو السبب الرئيس لثراء معظم أصحاب الملايين، فقد قسّم الباحثان أصحاب المداخيل العالية إلى مجموعتين تختلفان جذريًّا في عادات الإنفاق: جامعو الثروة المذهلون (Prodigious Accumulators of Wealth, PAWs) وجامعو الثروات الأدنى (Under-Accumulators of Wealth UAWs).

وقد كان أفراد المجموعتين من أصحاب المداخيل السنوية فوق المتوسطة 730 ألف دولار أمريكي، و715 ألف دولار أمريكي على التوالي، ولكن في حين كان أفراد مجموعة PAWs يمتلكون أصولًا بقيمة 7.5 مليون دولار أمريكي وسطيًّا، كانت الثروة الوسطية لأفراد مجموعة UAWs لا تتعدى 400 ألف دولار أمريكي[133]، حيث توصلت الدراسة إلى الاستنتاج أن «أفراد مجموعة UAWs يميلون إلى العيش فوق مستوى مواردهم؛ لأنهم يؤكدون على الاستهلاك، إضافة إلى أنهم يفضلون تجاهل ;edv من العوامل الكامنة في أساس عملية تكوين الثروة»[134].

وقد كان أفراد مجموعة PAWs ينفقون على الملابس 8700 دولار أمريكي وسطيًّا في العام، في حين كان أفراد مجموعة UAWs ينفقون في المجال نفسه 30 ألف دولار أمريكي، وكان أفراد المجموعة الأولى ينفقون 12 ألف دولار أمريكي في العام على سياراتهم، و14600 دولار أمريكي على قروض الرهن العقاري، وأما أفراد المجموعة الثانية فكانوا ينفقون 72 ألف دولار أمريكي على سياراتهم، و107 آلاف دولار أمريكي على قروض الرهن العقاري[135].

وقد صاغ ستانلي في كتابه Stop Acting Rich الذي نشر عام 2009م تعبير (أثرياء بيان الدخل income statement affluent) لوصف أصحاب المداخيل العالية الذين يحبون إنفاق أموالهم بدل ادخارها للأيام السوداء، وفي المقابل هناك تعبير (أثرياء الميزانية العامة balance sheet affluent) الذين يكوّنون ثرواتهم بأسلوب فعّال وممنهج[136]، حيث يقدم ستانلي معادلة يسيرة تساعد على تحديد الفئة التي تنتمي إليها أنت: اضرب دخلك السنوي في عمرك، وقسّم الناتج على 10 تحصل على قيمتك الصافية المتوقعة، وبعبارة أخرى شخص يبلغ من العمر ثمانية وخمسين عامًا دخله السنوي 100 ألف دولار أمريكي يجب أن تكون قيمته الصافية 580 ألف دولار أمريكي[137].

واللافت هنا أن الثروة الفعلية (لأثرياء الميزانية العامة) الذين يمثلون 25% من أصحاب القيم الصافية الأعلى تكون عادة أعلى من المتوقع بمعدل 2.49 ضعف: فالشخص البالغ من العمر ثمانية وخمسين عامًا - في المثال السابق - تبلغ قيمته الصافية الفعلية 1.44 مليون دولار أمريكي، وفي المقابل نجد أن (أثرياء بيان الدخل) الذين يمثلون نسبة 25%، وهي النسبة الدنيا في هذه المجموعة لم يجمعوا سوى ثروة تبلغ وسطيًّا 66.5 من الثروة المتوقعة، وهذا من شأنه خفض قيمة الثروة الصافية لصاحب الدخل العالي الذي يبلغ عمره ثمانية وخمسين عامًا إلى 379.900 دولار أمريكي فقط.

وقد قال أفراد المجموعتين: إن هدفهم كان «أن يصبحوا أثرياء» لكن الوصول إلى الثراء يعني أمورًا مختلفة لأفراد كلٍّ من المجموعتين: ففي حين كان (أثرياء بيان الدخل) يرغبون في الوصول إلى مستويات تتيح لهم إنفاق أموال وفيرة، كان (أثرياء الميزانية العامة) يسعون إلى الوصول إلى الاستقلال المالي[138].

وبدت نسبة أثرياء بيان الدخل أعلى بكثير في بعض المهن، في حين هيمنت نسبة أثرياء الميزانية العامة في مهن أخرى، ففي عام 2006م كان مئة طبيب من أصل 383 من أعلى الأطباء دخلًا، و275 محاميًا من أعلى المحامين دخلًا يُصنَّفون ضمن فئة أصحاب ملايين الميزانية العامة، في حين كان 53 مزارعًا فقط من أصل مئة مزارع من المعتبرين من أصحاب ملايين الميزانية العامة يحققون أعلى الإيرادات[139]، ومع أن هذه الأرقام تبعث على الدهشة، فإنها تُظهِر أن كثيرًا من أصحاب الإيرادات الكبيرة لا يتمكنون من أن يصبحوا من أصحاب الملايين، في حين أن بعض أصحاب الملايين ليسوا من فئة أصحاب الإيرادات الكبيرة.

وقد درس ستانلي في مسح آخر أسلوب حياة 733 مليونيرًا، فاكتشف أن «أصحاب الملايين وحتى معظم أصحاب عشرات الملايين لا يعتمدون على السلع الاستهلاكية للاستمتاع بحياتهم، فقد كانت مشاعر السعادة والرضا لديهم تتعلق أكثر بعائلاتهم وأصدقائهم وممارساتهم الدينية واستقلالهم المالي ولياقتهم الجسدية، وربما بممارسة رياضة الغولف أحيانًا»[140].

ومع أن نسبة 97% من أصحاب الملايين الأمريكيين المشاركين في المسح كانوا مالكين لبيوتهم، فإن قلة منهم فقط كانت تعيش في قصور، إذ بلغ متوسط قيمة بيوتهم 750 ألف دولار أمريكي، وهي قيمة تُقدَّر بصورة رئيسة على أساس تقييم بعد الشراء، حيث كان سعر الشراء الوسطي 453 ألف دولار أمريكي[141] قلة منهم فقط كانوا يعيشون في بيوت فخمة، بينما كانت نسبة 75% يعيشون في بيوت يعود بناؤها إلى ما قبل عام 1978م[142].

ومع أنه من الشائع في الولايات المتحدة الأمريكية رهن البيوت بشكل كامل وانتظار ارتفاع ثمنها ومن ثم إعادة رهنها لطلب قرض يؤمن رأسمالًا للإنفاق بدت هذه الممارسات أقل شيوعًا في أوساط أصحاب الملايين، فقد سددت نسبة 39.9 منهم كامل دين الرهن العقاري على منازلهم، وهناك نسبة 10% أخرى كانوا يعيشون في منازل لا يتجاوز قرضها العقاري 100 ألف دولار أمريكي[143].

وكشفت أسئلة طرحت لاحقًا على المشاركين في الدراسة تفاصيل تثير الدهشة، وتتعارض مع النموذج الشائع عن الأثرياء المبذرين[144]: ◁قال 07% من أصحاب الملايين: إنهم يفضلون إصلاح أحذيتهم المهترئة على شراء زوج جديد.

◁قال واحد من كل اثنين منهم: إنه يفضل إعادة تنجيد الأثاث أو تجديده بدل شراء أثاث جديد.

◁قال واحد من كل اثنين: إنه غيَّر مخدّم الهاتف الذي يستعمله بسبب كلفة المكالمات الخارجية الباهظة.

وعندما سئل أصحاب الملايين الأمريكيون المشاركون في مسح ستانلي: ماذا فعلوا خلال الأشهر الاثني عشر الماضية؟ أجابت نسبة 85% منهم: إنهم كانوا يتحدثون مع محاسبيهم، وقالت نسبة 81%: إنهم كانوا يزورون المتاحف، وقالت نسبة 64%: إنهم كانوا يجمعون تبرعات للجمعيات الخيرية. أما الأنشطة التي يربطها الأمريكيون عادة بحياة أصحاب الملايين، فقد ثبت أنها أقل شعبية في صفوف هؤلاء: عشرون في المئة منهم فقط كانوا يبحرون في يخت أو يقضون إجازاتهم في باريس، ونسبة 4% كانوا يتزلجون على جبال الألب، و3% فقط كانوا يقومون برحلة حول العالم[145].

وطلب الباحثان من أصحاب الملايين الاحتفاظ بسجل لأنشطتهم خلال ثلاثين يومًا، فقد قالت نسبة 93% منهم: إنهم قضوا أوقات فراغهم مع أولادهم وأحفادهم، ونسبة 88% قالوا: إنهم قضوا هذا الوقت مع أصدقائهم المقربين، ونسبة 46% منهم ذهبوا إلى مطاعم مكدونالدز أو برغر كينغ، ونسبة 31% تسوقوا فيWalmart أو Kmart، ونسبة 26% فقط ذهبوا إلى مراكز التسوق الفخمة، مثل Saks في الجادة الخامسة[146].

الحرية والاستقلالية أثمن من الترف

على الرغم من أن مقارنة عادات أصحاب الملايين الأمريكيين وطرق قضائهم لأوقات فراغهم بعادات وطرق نظرائهم الألمان قد تبدو مادة مثيرة للاهتمام، فلم يتم حتى الآن إجراء مسوح ضمن مجال مماثل في ألمانيا، ولكني عندما كنت بصدد إعداد دراستي (The Wealth Elite) أجريت مقابلات معمقة مع خمسة وأربعين شخصًا من كبار الأثرياء الذين قدموا وجهات نظر لافتة بهذا الشأن، وطلبتُ من المشاركين في المقابلات أن يحددوا على مقياس من واحد إلى عشرة الأمور التي يربطونها بـ (المال)[147].

أ. الشعور بالأمان بمعنى «لن أتعرض لمشكلات مالية ما لم أرتكب خطًا جسيمًا».

ب. الحرية والاستقلالية.

ج. فرصة استخدام المال من أجل أشياء جديدة؛ أي الاستثمار.

د. إمكانية شراء الأشياء الجميلة في الحياة.

هـ. امتلاك المال يمنحك الثقة بأنك فهمت أمورًا كثيرة بصورة صحيحة.

و. عندما يكون لديك مال وفير تزداد أهميتك لدى الآخرين، وتتاح لك الفرصة للقاء أشخاص ظرفاء على الرغم من الحسد الذي يتعرض له الأثرياء أحيانًا.

وقد اختار المشاركون في المقابلات في المقام الأول وبهامش كبير (الحرية والاستقلالية) بوصفهما يمثلان العنصر المرتبط بالمال بدرجة قصوى، واختار خمسة منهم فقط موقعًا دون المرتبة السابعة للعنصر المذكور، وأظهر تحليل إجابات المشاركين في المقابلات أن ثلاثة وعشرين شخصًا منهم منحوا (الحرية والاستقلالية) أعلى معدل ممكن، وهو 10، في حين أن تسعة فقط من المشاركين منحوا هذا المعدل للـ (الشعور بالأمان)، وأما (إمكانية شراء الأشياء الجميلة في الحياة) فلم يمنحها هذا المعدل سوى اثنين فقط.

تُظهِر تلك الإجابات أن الشعور بالحرية والاستقلالية أمر مهم بالنسبةإلى الأثرياء الذين شاركوا في المقابلات، وكانوا جميعًا تقريبًا بمن فيهم الأشخاص الذين تجاوزوا السبعين يعملون بصورة منتظمة، ويخصصون أوقاتًا طويلة لأنشطتهم المهنية، وهذا على الرغم من أنه لا يوجد بينهم من يعمل لأسباب مادية.

ومن ناحية أخرى لم يُجمِع كل المشاركين على تقييم عنصر (إمكانية شراء الأشياء الجميلة في الحياة) مع أن ثلاثة عشر منهم قالوا: إنه عنصر مهم، إذ اعتبر هؤلاء أن السيارات والبيوت والإجازات أشياء في غاية الأهمية، وفي المقابل كان هناك عشرة أشخاص يعتقدون أن هذا العنصر لا دور له على الإطلاق، أو أنه لم يكن بالعنصر المهم، وكان أحد أكثر المشاركين ثراء معروفًا بأسلوب حياته المتقشف، فقد أجاب باقتضاب عن فكرة (إمكانية شراء الأشياء الجميلة في الحياة) حيث قال: «تابِع، هذا لا ينطبق علي»، فالمال بالنسبة إلى هذا الشخص الثري هو بمنتهى السهولة أداة يحتاج إليها لتحقيق مهمات ريادية معينة، فقد «كنت دائمًا لا أرى أمامي سوى مهمات وأمورًا

أود تحقيقها على أرض الواقع، فأنا أحتاج إلى المال لأداء تلك المهمات وتحقيق تلك الأمور»، وعندما سئل آخر عن الدور الذي يؤديه المال بالنسبة إليه، وعما إذا كان المال قد ساعده على شراء الأشياء الجميلة في الحياة؟ أجاب بجلافة: «لا تهمني هذه الأمور أبدًا»، وأجاب ثالث بأربع كلمات يسيرة: «أنا لا أفعل ذلك»، ومنح هذا العنصر العلامة التي تتناسب مع وجهة نظره، واحد من عشرة.

وتوصلت كريستينا ريكنز Christina Rickens في الدراسة التي أجرتها عام 2012م حول أساليب حياة أصحاب الملايين الألمان (Ganz Oben. Wie Deutschlands Millionäre Wirklich Leben) إلى نتيجة مفادها: «الألمان الأثرياء نادرًا ما يطلقون لأنفسهم العنان في سلوك استهلاكي واضح بنفس أسلوب أقرانهم في بلاد أخرى في العالم، وولا يوجد في ألمانيا كثير من الأثرياء الكسالى، وفي كل الأوساط الاجتماعية يعرِّف أفرادُ النخب الألمانية أنفسَهم بعملهم بصورة رئيسة»[148].

ووجدت ريكنز أن «الأثرياء الذين يركِّزون على المكانة»[149] والذين يلجؤون إلى رموز المكانة لعرض ثروتهم، ويطلقون العنان لأنفسهم في سلوك استهلاكي واضح هم أقلية ضئيلة بين أصحاب الملايين الألمان، ولكن هذه المجموعة تستقطب اهتمام الإعلام أكثر من غالبية الأثرياء الذين تصنفهم ريكنز بأنهم (راسخون) أو (محافظون) أو (تقليديون) أو (مفكرون - ليبراليون).

ولا يحظى عرضُ مظاهر الثروة بقصد التباهي بأهمية كبيرة في أوساط أصحاب الملايين الألمان مقارنةً بالدول الأخرى، فقد أجرى باحثون في مجال التسويق مسحًا شارك فيه أشخاص يسمح لهم دخلهم باقتناء السلع المترفة؛ وذلك بهدف تحديد فرص تسويق منتجات العلامات التجارية الفاخرة الباهظة الثمن، وطُلب من المشاركين في المسح تقييم مدى اهتمامهم بالسلع المترفة على مقياس من واحد إلى عشرة، وأظهر الأثرياء الصينيون أعلى درجة من الميل إلى السلع المترفة بمعدل وسطي بلغ (8،2)، تبعهم الأثرياء الأمريكيون بمعدل (6،8) ومن ثم الألمان (6،1) بينما حلّ اليابانيون في المؤخرة بمعدل وسطي لم يتجاوز (5،6)[150].

وبعبارة أخرى، وإذا أخذنا الدول الكبرى في العالم في الحسبان لا يبدو من قبيل المصادفة أن تضم اليابان أعلى معدل من أصحاب الملايين - بالنسبة إلى عدد السكان - بينما تضم الصين أقل معدل، فكما لاحظنا في الفصل الثاني: يرتبط معدل أصحاب الملايين في دولة ما مباشرةً بعادات الإنفاق لدى أصحاب المداخيل العالية.

أثرياء بيان الراتب مقابل أثرياء الميزانية العامة

عندما يتحدث الناس عن (الأثرياء) عمومًا يميلون إلى الخلط بين مجموعتين دون التمييز بينهما: الأشخاص الذين يملكون ثروة كبيرة، والأشخاص الذين يكسبون الكثير، لكنهم أحيانًا يمكن ألا

يملكوا سوى القليل، ويكمن الاختلاف هنا في أسلوب الإنفاق، فإذا شئت أن تصبح ثريًّا عليك أن تعيش دون مستوى مواردك المالية.

والاستثمار في مجال العقارات أسلوب رائع لتسهيل ادخار المال؛ لأنه بإمكانك زيادة مدخراتك الشهرية عن طريق شراء عقار والاستفادة من كامل دخل الإيجار في دفع أقساط قرض الرهن العقاري، فعندما تلتزم بتقديم دفعات منتظمة إلى الجهة المقرِضة سوف تضطر إلى ادخار مبلغ كل شهر، وكلما زاد دخلك سهلت إمكانية حصولك على قرض رهن عقاري؛ لأن المصارف تأخذ في الحسبان درجة الملاءة الشخصية التي تتمتع بها، إضافة إلى قيمة العقار المعني، وليس من قبيل المصادفة أن يكون مالكو العقارات عند وصولهم سن التقاعد قد جمعوا ثروة تفوق ما جمعه أشخاص آخرون ذوو دخل مماثل، فالاضطرار إلى دفع أقساط قرض الرهن العقاري يفرض عليهم ادخار مبلغ مالي كل شهر، ويضم الفصل الثالث عشر بعض الوقائع والأرقام المهمة بشأن هذا الموضوع.

ويتصور كثير من الأشخاص أن الادخار صعب؛ لأنه يعني حرمان أنفسهم من مصادر سرور آنية مقابل كسب مستقبلي، وهناك كثير من أوجه الشبه بين الادخار والالتزام بحمية غذائية صحية: فالزلات الصغيرة تتراكم بمرور الوقت، ولكن في المقابل هناك مكاسب بعيدة المدى للانضباط الذاتي، فعندما تحرم نفسك حاليًّا من لوح من الشوكولا أو من شراء سيارة رياضية جديدة فسوف تحقق في نهاية المطاف النتيجة المرجوة، سواء أكانت ثروة كبيرة أو جسمًا متناسقًا.

ومع ذلك لا يدَّخر معظم الأشخاص ذوي المداخيل العالية بالقدر الكافي ولا بشكل متواصل، ويستثمرون أموالهم بأساليب غير مجدية، وسوف أناقش في الجزء الثاني من هذا الكتاب بعض الأخطاء الشائعة التي يرتكبها المستثمرون وكيفية تفاديها، ولكن دعوني الآن أقدم نصيحة جوهرية: تأكد من أن إستراتيجيتك الادخارية تستند إلى قاعدتين: العقارات والأسهم، والأمر الذي يبدو أنه (عائق) فيما يتعلق بالعقارات -بمعنى أن بيعها أصعب من بيع الأسهم- إنما هو في الواقع ميزة تساعدك على ممارسة ضبط النفس المطلوب لجمع ثروة، وإن الأمر الذي يبدو أنه (عائق) فيما يتعلق بالأسهم -بمعنى أن أسعارها تخضع كثيرًا للتقلُّب- لا يتمتع بأي أهمية؛ لأنك تتبعإستراتيجية بعيدة المدى لجمع ثروتك.

والشيء الأهم الذي يجب ألا يغيب عن بالك هو الآتي: إياك أن تقرب المال الذي تستثمره في الأسهم، وبصورة خاصة لا تقرب محفظة استثماراتك بعد مواجهةِ ما يبدو أنه خسائر جسيمة عند انهيار سوق الأسهم، ولا تقرب هذا المال أبدًا إذا كنت في حاجة إلى مبلغ لاستبدال أجهزة منزلية ضرورية أو ما شابه ذلك، فلكي تعطي إستراتيجيتُك لجمع الثروة ثمارها عليك ادخار (مال للطوارئ) في حساب جارٍ وإنشاء محفظة استثمارات خاصة بك.

ورجائي ألا تخدع نفسك بالقول: «سأبدأ الادخار بمجرد أن يزيد دخلي» لأن توقعاتك سوف تزداد آليًّا مع ازدياد الأموال التي تكسبها، فلنقل: إنك تكسب 3000 دولار أمريكي شهريًّا، فالأرجح أنك لن تصدق أنك لن تتمكن من تدبُّر أمورك بمبلغ 12 ألف دولار أمريكي، ولكنك سوف تشعر بالدهشة للسرعة التي تزداد بها توقعاتك مع ازدياد دخلك!

وأنصحك أن توافق على دفع معدل تسديد عالٍ لقرض الرهن العقاري، فهذا من شأنه إلزامك بادخار مبلغ معين كل شهر، ومع كل دفعة شهرية سوف ينخفض معدل الفائدة التي يتعين عليك دفعها على قرض الرهن العقاري، وكلما أسرعت بتسديد قرض الرهن العقاري تسارع ازدياد ثروتك! وهذا ما يجعل أصحاب العقارات قادرين على جمع ثروة قبل وصولهم سن التقاعد تفوق ثروة الأشخاص الآخرين في نفس فئة الدخل كما سنرى في الفصل الثالث عشر.

وقد تدفعك بعض الحسابات إلى الاعتقاد أنه بإمكانك الحصول على أموال أكثر عن طريق إيداع مدخراتك في صندوق استثمارات يمنحك معدل فائدة 8%، فإذًا لماذا تستثمر في عقار يمكن ألا يؤمن لك نصف هذا المبلغ؟ لكن الحسابات من هذا النوع سخيفة بقدر ما هي بعيدة عن الواقع؛ لأنها لا تأخذ في الحسبان أن غالبية المدخرين يفتقرون إلى الانضباط الذاتي المطلوب لدفعهم إلى الاستمرار في إضافة مبالغ إلى صندوق الاستثمار كل شهر ولمدة عقود، في حين أن مالك العقار لا يملك خيارًا إلا إذا كان راغبًا في أن تستعيد الجهةُ المقرِضة للدين العقاري ملكيةَ العقار العائد إليه.

ونصيحتي الثانية هي كما يلي: عند كل زيادة للأموال التي تجنيها -أو زيادة لأرباحك، إذا كنت تعمل لحسابك الخاص- أودع 50% من الزيادة في استثمارات طويلة الأمد، ولنعد إلى مثالنا السابق: إذا كنت توفر حاليًّا 15% من إيرادك الشهري البالغ 3000 دولار أمريكي؛ أي 450 دولارًا أمريكيًّا، وازداد دخلك ليصبح 4000 دولار أمريكي، عليك في هذه الحالة إضافة نصف الألف الزائدة إلى مدخراتك الشهرية، وهكذا يزداد معدل ادخاراتك من 15% إلى 24%، وفي المرة المقبلة التي يزداد فيها دخلك ليصبح 5000 دولار أمريكي كرر العملية، فقد أصبحتَ الآن تدخر 1450 دولارًا أمريكيًّا في الشهر أو 29% من دخلك الصافي.

وسوف يتيح لك ذلك إنفاق المزيد من الأموال؛ لأن دخلك يزداد، وفي الوقت نفسه يزيد معدل زيادة مدخراتك زيادة كبيرة، وإذا باشرتَ عملًا إضافيًّا لكسب المزيد كرر العملية بأي مبالغ أو أرباح تحققها من عملك الثاني.

وعلى الرغم من صعوبة الادخار في البداية، فإنه يصبح أكثر سهولة عندما يتحول إلى عادة، وقد سبر تشارلز دوهيغ Charles Duhigg في دراسته The Power of Habit أهميةَ تحويل السلوكات الجديدة إلى عادات، فلاحظ أن البدء بإجراء تغييرات سلوكية يتطلب وجود قوة إرادة، ولكن ما إن تُغرَس التغييرات السلوكية في روتين حياتك حتى تتضاءل الجهود المطلوبة لممارستها، وقد خلص دوهيغ إلى الاستنتاج أن «أفضل طريقة لتنمية قوة الإرادة (...) كما تشير الدراسات هي تحويلها إلى عادة»[151] ويسري الشيء نفسه على الإنفاق والادخار: يمكنك الاعتياد بسهولة على إنفاق كل ما تكسب (أو أكثر) على شراء السلع مثلما يمكنك الاعتياد على ادخار جزء من دخلك وادخار 50% من أي زيادة في الأجر أو من أي دخل إضافي تحصل عليه.

ومع أن الواقع يقول: إنك لا تستطيع أن تصبح ثريًّا ما لم تدخر جزءًا من نقودك لا ينبغي أن تبالغ في ذلك أيضًا، فهناك أصحاب ملايين جمعوا ثرواتهم بالعيش حياة متقشفة -وحتى حياة شح- ويبدون عاجزين عن الانعتاق من هذه العادة على الرغم من انتفاء الحاجة إلى تقنين مصاريفهم، وعندما

كنت طالبًا كان أحد زملائي في الصف يبلغ من العمر ستين عامًا، وكان مليونيرًا ومالكًا لكثير من العقارات، ومع ذلك كان يمتطي دراجة قديمة صدئة، ويحمل حقيبة مهترئة، وبدلًا من أن ينفق مبلغًا زهيدًا نسبيًّا لشراء كتاب دراسي كان يستعيره من المكتبة، وادخار المال لا يعني اضطرارك إلى العيش كالشحاذ بعد أن تكون قد جمعت أول مليون.

وأهم عامل في جمع الثروة هو وضع أهداف محددة نصب عينيك؛ لأن الادخار يتطلب وجود حافز قوي، إضافة إلى الانضباط الذاتي، والحافز بدوره يتطلب أهدافًا محددة.

الفصل السابع أهمية الأهداف المالية

لا تصغِ إلى أي شخص يقول لك: إن رغبتك في أن تصبح مليونيرًا هي رغبة (غير واقعية) فلا أدري فعلًا ما الذي دفع مؤلف كتاب (Making Money) لتقديم النصيحة الآتية إلى قرائه: «هل تعتقد أن وضْع هدف نصب عينيك لا يمكن إلا لاثنين من أصل ألف ألماني تحقيقه خلال حياتهم، يبدو أمرًا واقعيًّا؟... إن دخول جمل في سم الإبرة ليبدو أكثر احتمالًا... فإذا كان الاعتقاد الخاطئ بأنك تستطيع تحقيق أي شيء ترغب فيه يجعلك تفقد الإحساس بما هو واقعي في 499 حالة من الحالات الخمس مئة التي فشلت فيها، على الأقل إذا كان هدفك أن تصبح مليونيرًا»[152].

ويبدو هذا الموقف المتشائم مثيرًا للذهول والارتباك، ولا سيما أنه صادر عن محلل مالي وصاحب شركة استشارية لدراسات السوق المالية يدّعي أن أقل من ثلث توقعات شركته وسطيًّا كانت خاطئة خلال أي فترمدة عشر سنوات[153].

فإذا كانت توقعات شركته على هذه الدرجة من الدقة كما يدّعي لكان قد كسب الملايين من سوق الأسهم المالية خلال المدة نفسها بكل سهولة.

كسْب مليون - هل هو هدف (غير واقعي؟)

تبدو عبارة «كن واقعيًّا» نصيحة صائبة، ولكن لماذا يود أي شخص أن يكون غير واقعي؟ يخلط معظم الناس بين (الواقعية) والتواضع والحذر من تحديد أهداف بعيدة المنال لأنفسهم. يضم كتابي (Dare to Be Different and Grow Rich) قصصًا حول كثير من الأثرياء والثريات الذين نجحوا نجاحًا استثنائيًّا، عندما تجاهلوا هذه النصيحة، ووضعوا نصب أعينهم وبكل تروٍّ أهدافًا بالغة الطموح، وينطبق ذلك على الأهداف المالية بصورة خاصة.

ويُجمِع المؤلفون الذين درسوا بعمق المتطلبات الذهنية الأساسية للنجاح والثراء على أن الخطوة الأولى إلى النجاح المالي ي أن تعرف بدقة ماذا تريد أن تنجز ولماذا[154]؛ لأنك لا تحتاج في هذه المرحلة إلى معرفة كيفية تحقق هدفك، ولنتحدث الآن عن عدم الواقعية: إذا كنت تدرك جيدًا كل خطوة ستخطوها في الدرب الموصل إلى كسْب المليون الأول أو حتى المليون العاشر، فأنت إذًا شخص استثنائي نادر المثال، فمع أن معظم الأشخاص الناجحين ماليًّا كانوا يعرفون منذ البداية أنهم لن يقنعوا بالإنجازات العادية أو المتوسطة لم تكن لديهم أي فكرة عن كيفية تحقيق الأهداف الطموحة التي حدّدوها لأنفسهم.

وهناك عادة أخرى مشتركة بين كثير من الأشخاص الناجحين، وهي تدوين الأهداف التي يرغبون في تحقيقها، وفي الكتاب الكلاسيكي الذي ألفه نابليون هيل Napoleon Hill، بعنوان (Think and Grow Rich) الذي يتناول فيه أصول التطور الشخصي ينصح الكاتب بتدوين مبلغ معين يكون هو الهدف، ومن ثم تحديد التاريخ الذي ترغب في أن تصل فيه إلى هذا الهدف، وبعد ذلك حاول أن تتخيل على نحو مرئي ومفصل قدر الإمكان كيف ستصبح حياتك إذا حققت هدفك، أو كما يقول هيل: «تصرف كأنك تملك فعلًا الأشياء المادية التي ترغب فيها»[155].

ولا يمكن أن ننكر أنه يوجد أشخاص أصبحوا أثرياء دون أن يتخيلوا أو حتى يتوقعوا نجاحهم بالضرورة؛ لأن هناك فعلًا أشخاصًا (حصل) وأصبحوا أغنياء؛ لأنهم اكتشفوا مجالًا مربحًا في السوق، وبيعت منتجاتهم على نحو جيد جعل نجاحهم المادي أمرًا محتومًا.

ومع ذلك أنت لا تستطيع الركون إلى احتمال كونك أحد هؤلاء المحظوظين، ولكي تتأكد من أنك ستحقق أهدافك فإن الطريقة الأبسط والأكثر أمانًا بكثير تتمثّل في تحديد ما ترغب في إنجازه خلال السنوات العشر المقبلة، ومن ثم تدوين ما حددته؛ لأن مدة عشر سنوات تبدو مدة معقولة و(واقعية) ويبالغ كثير من الأشخاص في تقدير ما يمكن لهم إنجازه خلال عام، ولكنهم لا يقدِّرون ما يمكن لهم إنجازه خلال عشرة أعوام تقديرًا صحيحًا، وقد أظهرت الدراسات أن معظم الإنجازات البشرية العظيمة - سواء أكنا نتحدث عن النجاح المالي أو عن النجاح في مجالات أخرى في الحياة كالفن أو الموسيقا أو الرياضة - تطلّبت عشر سنوات لكي تؤتي ثمارها[156]، وهذا ما ينبغي أن يدفعك إلى البدء بالتفكير في شأن الموقع الذي ترغب أن تكون فيه بعد عشر سنوات فيما يتصل بالشؤون المالية.

ما هو حجم الأهداف التي ينبغي أن تحددها لنفسك؟ لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة تنطبق على الجميع؛ لأن تحديد هدف تشعر بأنه سيحقق لك السعادة أمر يعود إليك، فماذا أعني بذلك؟ أولًا يجب أن ينطوي هدفُك على تحدٍّ يكون بمثابة الدافع المحفِّز الذي يمدك بالقوة لبذل المزيد من الجهود، وإذا كنت قادرًا على أن (تحسب) بدقة كيف تتوصل إلى تحقيق الهدف فهذه إشارة أكيدة على أن هدفك ليس طموحًا بما يكفي.

وفي المقابل لا معنى في تحديد هدف تبالِغ في مدى طموحه إلى حد يجعلك لا تصدق أنك قادر على تحقيقه، فعلى سبيل المثال، إذا خطر ببالك أنك تريد أن تصبح أغنى من بيل غيتس ووارن بوفيه ومن ثم تتابع إلى أن يتصدَّر اسمك قائمة Forbes فسوف يحتجّ كاشفُ المبالغات الموجود داخلك بقوة، ويوقفك عند حدك في الإيمان المطلق بطموحاتك.

ولا يتطلب الأمر حاصل ذكاء فوق المتوسط أو براعة أكاديمية فائقة لكي يصبح الشخص مليونيرًا، فقد أوردت نسبةُ 15% فقط من أصحاب الملايين الأمريكيين الذين جمعوا ثرواتهم من مشروعات أعمال ريادية عاملَ حاصل الذكاء العالي على أنه شرط أساسي لنجاحهم المالي، وفي المقابل أكدت

نسبة 61% منهم أهمية الانسجام مع الآخرين، وشغلت المهاراتُ القيادية والقدرةُ على إقناع الآخرين بأفكارك أو بمنتجاتك مكانةً عالية، إذ حصلت كل منهما على نسبة 45%[157].

أعرف أشخاصًا كثيرين كوَّنوا ثروات بلغت عشرات أو مئات الملايين جمعوها بطرق شريفة دون أن يجتازوا امتحان القبول في الجامعة، وقد تحدثتُ في الفصل الرابع عن أهميةَ مهارات المبيعات، ومع ذلك هناك كثير من العاملين في مجال المبيعات لم يدرسوا في كلية ولا في جامعة، فإذا تمكن هؤلاء من النجاح فلِمَ لا تتمكن أنت أيضًا؟

إن معظم الذين يتفادون تحديد أهداف طموحة لأنفسهم إنما يفعلون ذلك خشية الفشل، ولكنك إذا اتبعت نصيحة الكاتب المذكور في أول هذا الفصل، وقلت في نفسك: «لن أتمكن أبدًا من كسب مليون» ألا تكون قد فشلت قبل أن تبدأ؟

ومع ذلك قد يكون من الأفضل أن تحتفظ في قرارة نفسك بهدفك المالي الطموح، وألا تطْلِع عليه سوى أشخاص آخرين ناجحين سبق لهم أن حققوا ما تسعى أنت إلى تحقيقه، فالأرجح أن هؤلاء هم من سيفهمونك، ويشجعونك؛ لأنهم قاموا يومًا ما بنفس ما تحاول أنت حاليًّا القيام به، ولهذا يدركون أنه ليس هناك شيء (غير واقعي) فيما يتعلق بطموحاتك، وأما إذا أخبرت شخصًا لم يعرف النجاح في حياته بأنك تخطط لأن تصبح مليونيرًا فسوف يكون جوابه من نوع: «امضِ في أحلامك» أو «هذا إذا طارت الأفيال...».

من الطبيعي أن تُداخِل الشكوكُ شخصًا يخطط لجمع ثروة تبلغ، ولنقل: مليونًا أو عشرة ملايين، وهنا يصبح الحديث مع آخرين تداخلهم شكوك أكبر أشبه بوضع سماد ينمي شكوكك، وسوف تأتي اللحظة التي تتم فيها الغلبة لهذه الشكوك آجلًا أم عاجلًا، وينتهي الأمر باستسلامك عند مواجهة أول عقبة من العقبات الكثيرة التي لا بد أن تبرز على نحو غير متوقع في مسار سعيك لتحقيق طموحك.

وبعد تدوين هدفك العام للسنوات العشر المقبلة قسّمه إلى أجزاء أصغر يُنجَز كل منها خلال كل سنة، ولكن حذار أن تحاول حساب تلك الأجزاء بأسلوب التطور الخطي linear progression، فإذا كان هدفك كسْب مليون دولار خلال عشرة أعوام فالأرجح أنك لن تصل إلى المئة ألف الأولى خلال السنة الأولى، ومن ثم تضيف إليها مئة ألف أخرى في كل سنة من السنوات التسع المتبقية، وسوف تتنامى ثروتك على الأرجح بتتابع أسّي exponentially، وبعبارة أخرى الفكرة الأكثر واقعية هي وضع هدف 50 ألفًا أو حتى 25 ألفًا للسنة الأولى، والإبقاء على إمكانية الوصول إلى المليون في نهاية السنة العاشرة.

كيف تبرمج العقل اللاواعي الموجود داخلك؟

عندما تنتهي من تحديد أهدافك وتدوينها على أسس سنوية بإمكانك زيادة احتمال تحقيقها إلى حد بعيد عن طريق (برمجتها) داخل عقلك اللاواعي، فقد مارستُ خلال السنوات الثلاثين الماضية تمارين انضباط ذهني تُعرَف باسم (التدريب ذاتي التوالد Autogenous Training)، وهي تمارين

مطوَّرة عن أسلوب التنويم المغناطيسي تتيح لك الوصولَ إلى حالة من الاسترخاء التام التي تجعل عقلك اللاواعي منفتحًا تمامًا على الاقتراحات، وقادرًا على تصوُّر أهدافك بصريًّا.

المهم هنا إقناع العقل اللاواعي الموجود داخلك أن أهدافك المالية مرغوبة ومجدية، وعندما تنجح في (برمجة) تلك الأهداف داخل عقلك اللاواعي فسوف يساعدك ذلك على إيجاد الطرق لتحقيقها، وكما سبق أن شرحت أنت لا تحتاج إلى معرفة دقيقة بكيفية الوصول، فعليك أن تعرف فقط أين تريد الذهاب، وسوف يزودك ذلك ببوصلة داخلية ترشدك إلى الاتجاه الصحيح، فقد يتفق لك فجأة أن تصادف فرصة تأسيس عمل خاص بك أو تخطر في بالك فكرة رائعة لعمل إضافي أو لاستثمار مربح.

ويميل كثير من الأشخاص إلى تجاهل هذه الممارسات بوصفها تؤدي إلى التشويش أو بوصفها شعوذة، وتنطلق معظم هذه الشكوك من الافتراض القائل: «لو كان الأمر بهذه السهولة، لطبّقه الجميع»، والواقع أن: الجميع لا يطبّق ذلك، فهناك واقع آخر أيضًا، وهو أن معظم الناس لا يحددون لأنفسهم أي أهداف، ودعك من تدوين هذه الأهداف، وإذا حصل وفعلوا ذلك تكون تلك الأهداف بالغة التواضع، ومعظم الناس لا يمارسون تقنيات ذهنية تتيح لهم تحقيق أهداف طموحة، وإن معظم الناس لا يقرؤون كتبًا من نوع هذا الكتاب.

وبالمناسبة هناك واقع آخر، وهو أن الأغنياء أكثر ميلًا من الفقراء إلى تحديد أهدافهم وتدوينها، فقد أمضى الكاتب الأمريكي توماس كورلي Thomas corley خمس سنوات في مراقبة ودراسة الأغنياء والفقراء، فاعتبر في دراسته أن الأشخاص الذين يحصلون على دخل سنوي يفوق 125 ألف دولار أمريكي، ولديهم أصول بقيمة تتجاوز 2،5 مليون دولار أمريكي يُصنَّفون بأنهم أغنياء، في حين أن الأشخاص الذين يحصلون على دخل سنوي دون 27500 دولار أمريكي، وتقل مدخراتهم عن 4000 دولار أمريكي يُصنَّفون بأنهم فقراء.

وقد لاحظت الدراسة وجود اختلاف كبير في التوجّهات المتعلقة بالأهداف: قالت نسبة 62% من الأشخاص الأغنياء: إنهم يركزون يوميًّا على أهدافهم مقارنةً بنسبة لا تتعدى 6% من الأشخاص الفقراء[158]، وأضاف اثنان من كل ثلاثة من الأغنياء أنهم يدونون أهدافهم.

إذًا لماذا لا تجرب الأمر؟ هل تعدّ ذلك أسلوبًا (غير واقعي) لمحاولة تحقيق طموحاتك؟ لكنه لا يبدو بعيدًا عن الواقع بقدْر ما يبدو اعتقادُك أنه بإمكانك الاستمرار على ما أنت عليه لتستيقظ صباح ذات يوم، وتكتشف فجأة أنك أصبحت مليونيرًا، فهذا لن يحصل قطعًا؛ لأن وضعك المالي الحالي هو انعكاس دقيق لأسلوبك الحالي بالتفكير، ولا تستطيع تغيير وضعك المادي ما لم تغير أسلوبك الحالي في التفكير.

وفي اللحظة التي تحدد لنفسك هدفًا ماليًّا طموحًا، وتبدأ بتصور هذا الهدف في ذهنك تبدأ حياتك في التغيير، فالفرصُ والأشخاصُ الذين كنت تمرّ بهم مرور الكرام يكتسبون فجأة معنى جديدًا، وتغدو أنت موضع جذب للأشخاص والأوضاع التي تساعدك على تحقيق هدفك، وإن التوتر القائم بين

أهدافك (أي الوضع الذي ترغب فيه) ووضعك الحالي يُولِّد لديك شعورًا بنّاءً بعدم الرضا يقوم بتحفيزك ودفعك إلى الأمام.

اختزن عقلك اللاواعي خلال مسار حياتك الكثير من المعلومات التي لا تستطيع الوصول إليها على نحو واعٍ حتى لو حاولت، وعليك ألا تتوقف عن تزويد عقلك اللاواعي بمعطيات إيجابية: بقراءة كتب حول أشخاص حققوا طموحاتهم العظيمة مهما كان مجال اهتمامهم وبالسعي للتعرف إلى أشخاص ناجحين طموحين وصلوا إلى حيث تريد أنت الوصول؛ لأن مراقبة هؤلاء وتبادل الأحاديث معهم سوف يزودان عقلك اللاواعي بالمزيد من المعلومات المفيدة والبناءة.

وأذكر أني تبادلت الحديث ذات يوم مع سائق ودود كان يوصلني إلى مكان بعيد، فسألته إن كانت لديه اهتمامات أخرى؟ فأجاب بأنه درس في الجامعة، فظننت في البداية أن ذلك يعني انقطاعه عن الدراسة، ولكن تبيّن لاحقًا أنه أنهى دراسته بنجاح، ونال درجة في البيولوجيا، وقد رغبت من دون شك في معرفة السبب الذي يدفعه إلى قيادة سيارة أجرة لا تدر عليه أكثر من ألف يورو في الشهر، فروى لي قصة طويلة ومعقدة، لا أذكر تفاصيلها، ولكنها كانت من حيث الأساس تدور حول سوء حظه، والمظالم التي تعرض لها، ووضعه الذي يدعو لليأس.

وبعد ذلك طلب نصيحتي بشأن ما يمكن له القيام به لتحسين وضعه، فأجبت: «لا يمكنني ذلك أنا لا أعرفك إلا منذ عشرين دقيقة، ولكن ربما يتعين عليك أخذ إجازة لمدة أربعة أسابيع تقضيها في تبادل الأحاديث فقط مع أشخاص يكسبون على الأقل عشرة أضعاف ما تكسبه أنت»، فاحتج بالقول: إنه لا يعرف أشخاصًا من هذا النوع، فالأشخاص الوحيدون الذين يعرفهم كانوا إما سائقي سيارات أجرة أو عاطلين على العمل، وفي اعتقادي أن هؤلاء الأشخاص هم على الأرجح من رسخوا اعتقاده بأن لا خلاص له من وضعه الحالي.

وعندما يجتمع أشخاص فاشلون، فإنهم يحبطون بعضهم بعضًا؛ لأن هؤلاء يحبون الحديث عن الظلم الاجتماعي، ويلومون الآخرين؛ لأنهم سبب مشكلاتهم، فهم يكيلون الشتائم (للنظام) أو (للأشخاص في أعلى المناصب) ويصورون أنفسهم بأنهم (الأشخاص البسطاء) المحرومون من الفرص، ولكنهم إذ يفعلون ذلك إنما يسلبون أنفسهم أي فرصة يمكن أن تكون متاحة لهم.

ولكن الأثرياء يفكرون بطريقة مختلفة؛ لأن الدراسات التي أجراها الباحثون حول الثروة أظهرت أن الأثرياء لا يحمِّلون الآخرين مسؤولية حظهم العاثر أو أي مسؤولية أخرى، فالشعور المشترك بين 88% من الأشخاص الأغنياء في ألمانيا هو «تحديد المسار الذي ستتخذه حياتي يعود لي وحدي»[159]، وقد وافقت نسبة 59% منهم على العبارة الآتية: «معظم الأشخاص الذين يواجهون مشكلات خطيرة أكثر من مرة يتحملون مسؤولية ما يحصل ولو جزئيًّا على الأقل»[160]، واستنادًا إلى الدراسة التي تناولت (الثراء في ألمانيا Wealth in Germany) عبَّرت نسبة لا تتجاوز 2،5% من النخبة المالية الألمانية عن «ضعف قناعتهم بالاعتقاد القائل بإمكانية تحكّم الأشخاص في أقدارهم»[161]، في حين عبرت نسبة مذهلة من أفراد تلك النخبة وصلت إلى 62% عن قناعتهم الراسخة بأن التحكم في أقدارهم كان بأيديهم، وبعبارة أخرى الأشخاص الذين يمسكون بزمام الأمور

الخاصة بشؤون حياتهم بدل توجيه اللوم بشأن أي تجارب فاشلة إلى (المجتمع) أو إلى عوامل خارجية أخرى، هم على الأرجح من يجمعون الثروات.

ما من شك في أن تحديد أهداف مالية طموحة لا يكفي، فأنت أيضًا في حاجة إلى اكتساب معارف موثوقة حول المال والاستثمارات؛ لكي تتفادى الوقوع في المآزق الكامنة في السوق المالية، وإلا جازفت بخسارة المبالغ التي جنيتها، وسوف يرشدك النصف الثاني من الكتاب إلى كيفية استثمار أموالك بأفضل طريقة لكي تحمي ثروتك وتنميها، فأولًا وقبل كل شيء عليك أن تتحمل مسؤولية استثماراتك.

الفصل الثامن تحمُّل مسؤولية استثماراتك

إذًا أظهرت لنا الأمثلة الواردة في بداية الكتاب أنه لا يكفي كسْب مبالغ طائلة، إلا إذا كنت تعرف كيف تحمي ثروتك وتنمّيها، وقد خسر كل الرابحين لجوائز اليانصيب والرياضيون والممثلون ونجوم الغناء ثرواتهم؛ لأنهم كانوا يجهلون كيفية استثمارها؛ ولأنهم وضعوا أنفسهم تحت رحمة من يُطلَق عليهم اسم (استشاريين) وكانوا جميعًا عاجزين عن إدارة أموالهم أو غير راغبين في ذلك.

وبعد شرائك هذا الكتاب ومتابعة القراءة حتى هذه الصفحة تكون قد قطعت شوطًا في الاتجاه الصحيح للإمساك بزمام الأمور فيما يتعلق باستثماراتك، ولكن اللافت للنظر في الأمر هو العدد الكبير للأشخاص الذين يثقون بـ (استشاريين) يعمل كثير منهم لدى مصارف أو شركات تأمين، وعندما تفترض أن مديرًا تنفيذيًّا للمبيعات موظف في مصرف يمكن أن يكون استشاريًّا مستقلًّا -لمجرد أنه قال لك ذلك- تكون قد ارتكبت الخطأ الأول؛ لأن معظم هؤلاء، بكل صراحة ووضوح، هم موظفو مبيعات وظيفتهم هي تحقيق عائدات للمصرف عن طريق بيع منتجات مالية، وهم يتلقّون التعليمات المتعلقة بالأهداف المحددة لمبيعاتهم والإرشادات الخاصة بما يستطيعون بيعه وما لا يستطيعون بيعه من المقر الرئيس للمصرف مباشرة، وإذا كنت تتوقع منهم في أوضاع كهذه تقديم استشارات موضوعية، فإن ذلك ينم عن سذاجة ما بعدها سذاجة.

وتعرض بعض المصارف وشركات إدارة الأصول حاليًّا خدمات استشارية مقابل أجر fee-based؛ بمعنى أن الزبون يدفع للاستشاري مباشرة بدل حصول هذا الأخير على حصة من عمولة مبيعات المصرف، وهذا النوع من التعاملات أكثر شفافية بالنسبة إلى الزبون، ويمنع إلى حد بعيد نشوء تضارب المصالح الذي يُبتلى به عادة أسلوبُ تقديم الاستشارات مقابل عمولة، ولكن قلة فقط من الزبائن تستفيد حاليًّا من هذا العرض، ومع أن خطر تضارب المصالح يكون أقل بكثير، فإن ذلك لا يعني بالضرورة أن الاستشاري يضيف أي قيمة بالنسبة إلى الزبون.

ولا يختلف الزبائن الأثرياء كثيرًا عن أصحاب الحسابات العادية من حيث السذاجة، وإن بنسبة ضئيلة، فهناك كثير من رجال الأعمال الرياديين أو المهنيين ممن جمعوا أموالًا طائلة نتيجة عملهم يبالغون في تقدير مواهبهم في اتخاذ قرارات مالية صائبة مع أن مهاراتهم في مهنهم، سواء أكانت طبية أو قانونية أو إدارة شركات لا تؤهلهم أبدًا للقيام باستثمارات صائبة، بل على العكس، فقد يدفعهم نجاحهم في مجال مهنهم أحيانًا إلى الاعتقاد بأنهم أقوى من الجميع، وهو ما يمكن أن يدفعهم إلى اتخاذ قرارات مالية طائشة.

وهناك كثير من الأغنياء ذوي القدرات المالية العالية HNWI ممن يحيلون عملية اتخاذ القرارات المالية إلى شركات استشارية لإدارة الثروات الخاصة family office، أو يولون ثقتهم فريقَ إدارة

الثروات أو الأعمال المصرفية الخاصة الموجودة في مصرفهم، وهذا يدخل ضمن فئة الخدمات المالية الشخصية التي تقدمها المصارف إلى زبائنها ذوي الثروات الطائلة الذين يدغدغ هذا العرض غرورهم، ويتوقعون الحصول على استشارات من نوعية ممتازة معدة خصيصًا، بحيث تناسب مطالبهم الشخصية، وأما المؤسسات المصرفية الخاصة فهي تحب إغراء الزبائن بعبارات جوفاء، مثل: «نصيحة مالية مطلوبة بصورة خاصة» و«إدارة الأصول».

وقد قمتُ بزيارة كثير من تلك المصارف الحصرية، وجميعها تضم مستشارين فائقي التهذيب وأجواء متكلّفة وأثاثًا فاخرًا ووثائق معروضة في كل مكان على نحو بارز، تشير إلى تاريخ المؤسسة المتميز الذي قد يعود إلى مئات السنين، ولكن الأهم من ذلك كله هو أن تلك المصارف تمنح الزبائن الانطباع بالنخبوية الذي يبعث على الاطمئنان، فالأمر يبدو هنا أشبه بشراء سلعة تحمل علامة فاخرة أو بالإقامة في فندق فخم لا يستطيع تحمّل كلفة الإقامة فيه سوى قلة من المحظوظين، ولسوء الحظ يمكن أن يكون ذلك أحيانًا هو الفرق الوحيد بين الخدمات التي تقدمها المصارف المذكورة والخدمات التي يمكن أن تحصل عليها في الفرع المحلي الموجود في منطقتك، والعائد لأي مصرف يؤمِّن الخدمات المصرفية للمستهلكين mass-market retail bank.

وقد كنت أتساءل دائمًا: لماذا تقابل مؤسساتُ الأعمال المصرفية الشخصية طلبي المنطقي تمامًا بالحصول على معلومات حول سجل إنجازات إدارة الأصول لديها بتقديم أعذار بدل تقديم إجابات، وبإمكان هذه المؤسسات أن تكون مبدعة، عندما يتعلق الأمر بإيجاد المبررات لعدم إعطائي أي أرقام دقيقة، من نوع: لكل زبون احتياجاته الخاصة المختلفة، ولا فائدة من تقييم الأداء عن طريق إجراء مقارنات؛ لأن المؤسسة تتبع منهجية (المردود الإجمالي)، ولكني أعتقد أن النتائج يجب أن تعبِّر عن نفسها بنفسها؛ وبعبارة أخرى: إذا كانت منهجية (المردود الإجمالي) ناجحة فعلًا، فلا يوجد ما يمنع المؤسسة من كشف الوثائق وتقديم المعلومات، وهل هناك أسلوب لجذب أعمال جديدة أفضل من عرض أدلة على سجل إنجازات يُظهِر أداء فوق المتوسط؟

ولكن إذا قدم المصرف معلومات حول أدائه الماضي لا يمكننا سوى القبول بها دون تمحيص إذا كان الأشخاص، المسؤولون عن تحقيق تلك النتائج، أنفسهم ما زالوا على رأس عملهم في المصرف، وأما إذا كان الشخص المسؤول عن اختيار الصناديق funds والحصص shares من أجل الاستثمار قد ترك المصرف للعمل في مصرف آخر أو لتأسيس عمل خاص به، فإن أي أدلة عن الأداء السابق لن يكون لها سوى أهمية ضئيلة في الحاضر والمستقبل، هذا إذا كان لها أي أهمية، والغريب في الأمر أنه لم تنفَّذ لغاية الآن أي دراسة علمية حول تاريخ الأداء الطويل الأمد لِمَحافِظ portfolios الخدمات المصرفية الشخصية[162].

ويقدم الاستشاريون الماليون في معظم الحالات خدمة ناقصة تتجاهل فئات أصول asset classes بكاملها ، ومع أن الأثرياء من فئة HNWI يمكن أحيانًا أن يستثمروا ثلث أموالهم أو نصفها في العقارات، فإنه من الصعب العثور على استشاريين خبراء في هذا المجال، وهناك سبب وجيه:

فقابلية سوق العقارات للمعايرة standardized أقل بكثير من قابلية المنتجات المالية المفضلة لدى الاستشاريين الماليين، ما يعني أن عملية الاستشارة ستكون على الأرجح أكثر تعقيدًا ومضيعة للوقت.

ولا ينبغي أيضًا أن ننسى أن المستثمرين في المجال العقاري يميلون إلى شراء العقارات والاحتفاظ بها أوقاتًا طويلة من الزمن، ما يقلل من جاذبية عرض تلك العقارات من وجهة نظر المصرف؛ لأن الرأسمال المجمّد في عقار لا يعود متوافرًا لأشكال أخرى من الاستثمارات، فالمصارف تحقق ربحًا من الاستثمارات قصيرة الأجل وأي إعادة هيكلة للمحفظة الاستثمارية تضيف إلى إيرادات المصارف الناجمة عن العمولات، والسبب الوحيد الذي يجعل المصارف تميل إلى الاستثمارات العقارية هو كون هذه الاستثمارات فرصة لتقديم قرض رهن عقاري للزبائن، وخلاف ذلك تَعدّ المصارفُ هذه الاستثمارات (رأسمالًا غير مثمر dead capital) مرتبطًا باستثمارات طويلة الأجل لا تولد أرباحًا إلا للزبون، ومن وجهة نظر المصرف الاستثمارات الوحيدة التي تستحق القيام بها هي من دون شك الاستثمارات التي تؤمن الربح للمصرف!

وفيما يتعلق بالاستثمار في الأسهم، تمثِّل إمكانيةُ تفوّق أداء الاستشاريين العاملين في مؤسسة ما على أداء السوق على المدى الطويل الاختبارَ الحقيقي للأداء المالي لأي مؤسسة تعمل في مجال الخدمات المصرفية الشخصية أو إدارة الثروة، وإذا كانت إستراتيجية المؤسسة هي استثمار رأسمال زبائنها في أسهم شخصية (وليس في الصناديق الاستثمارية) فإن السؤال الذي يتعين عليك طرحه على نفسك هو: ما الذي يدفعك للاعتقاد أن مديري دائرة الخدمات المالية الشخصية أو إدارة الثروة في هذا المصرف تحديدًا يتفوقون على نظرائهم من مديري الصناديق الاستثمارية في كل أنحاء العالم؟ وإذا كنت لا تعتقد أنهم كذلك فلماذا لا تستثمر أموالك في صندوق يقدم سعرًا تنافسيًّا يعكس توجهات السوق؟ وهنا تُعدّ صناديق التبادل التجاري (Exchange Traded Funds(ETFs / البورصة خيارًا أقل كلفة للمستثمرين كما سأبين في فصل لاحق.

وفي المقابل إذا كان المصرف يستثمر أموال زبائنه عن طريق صندوق شامل Umbrella Fund يستثمر بدوره في صناديق محددة لا في حصص فردية individual shares، فإني أظل راغبًا في رؤية أدلة تفيد بأنه بإمكان تلك الصناديق أن تؤمن لي احتمالات ربح طويلة الأمد أفضل مما سأحصل عليه لو استثمرت في صندوق مؤشر index fund، على الرغم من الرسوم الإضافية التي يجب علي دفعها.

ولا يمكنني فهْم السبب الذي يدفع أي زبون مصرف للاعتقاد جديًّا أن الاستشاري المالي الذي يتعامل معه قادر على منافسة النخبة العالمية؛ لأن هذا هو لب الموضوع، ويجب ألا يغيب عن بالك أنك -أو بالأحرى الاستشاري المالي المذكور- تواجهان أفضل المستثمرين المحترفين في العالم، ويُبيِّن ريه داليو Ray Dalio، الذي أسس Bridgewater Associates وهو أكبر صندوق تحوط/ محفظة وقائية hedge fund في العالم قامت عام 2014م بإدارة 160 مليار دولار أمريكي،

مدى سذاجة الاعتقاد أن مستثمرًا صغير الشأن يمكن أن يحظى بأدنى فرصة للربح في مواجهة المحترفين: «لدي ألف وخمس مئة موظف وخبرة تعود إلى أربعين عامًا وما زلت أواجه صعوبة كبيرة في عملي. هذه لعبة بوكر في مواجهة أفضل لاعبي البوكر على وجه الأرض... وبمجرد انخراطك في هذه اللعبة تكتشف أنك لا تلعب البوكر مع الأشخاص الجالسين إلى الطاولة نفسها فقط، فهذه لعبة عالمية لا يحقق فيها أرباحًا فعلية إلا نسبة ضئيلة من الأشخاص، ويربح هؤلاء مبالغ طائلة دون أن يتورعوا عن سلب المال من أشخاص لا يتمتعون بنفس مهارتهم في اللعبة»[163].

وقد بيّن غيرت كومير Gert Kommer في أطروحته لنيل الدكتوراه أنه حتى عندما يتمكن مدير محفظة خدمات مصرفية شخصية من تحقيق مردود إجمالي يكون أعلى بنقطة نسبة مئوية من مردود السوق، فإن المردود الصافي يظل أدنى بنقطة نسبة مئوية من المردود الذي يمكن تحقيقه من الاستثمار في صندوق ETF غير مُدار non-managed، فهنا تتراكم الأتعاب المعتادة (بحدود 2%) وتكاليف الإنتاج إضافة إلى الأتعاب المرتبطة بالأداء -في حال تطبيق هذا المبدأ- لتشكل خسارة في المردود يمكن أن تكون أعلى بكثير مما يوحي به هذا المثال[164] يميل المستثمرون غالبًا إلى التهوين من شأن النتائج طويلة الأمد لتلك الأتعاب، وسأقدم لكم مثالًا: لنفترض أن لديك 100 ألف دولار أمريكي مُستثمَرة إما في صندوق نشط مدار بأسلوب مشترك actively-managed، أو من قِبل استشاري مالي يعمل بالنيابة عنك، فإذا التزمنا الحذر في التقدير سوف تبلغ الرسوم الجارية 2% في العام، ولكن إذا استثمرت المبلغ نفسه في صندوق ETF فإن التكاليف السنوية سوف تكون بحدود 0،5%، ولنفترض أن استثمارك في كلتا الحالتين يحقق مردودًا سنويًّا يبلغ 8% لمدة ثلاثين عامًا قبل حساب الأتعاب، وسوف يؤمن لك استثمارك (السلبي passive) (صناديق استثمارية تحاكي أداء مؤشر محدد في سوق البورصة) إيرادًا صافيًا يبلغ 875 ألف دولار أمريكي خلال ثلاثين عامًا، في حين سيؤمن لك الاستثمار المدار بأسلوب (نشط actively) مبلغ 574 ألف دولارً أمريكي فقط، ما يعني خسارة تبلغ 300 ألف دولار أمريكي ناجمة كليًّا عن الكلفة العالية للأتعاب! بعبارة أخرى، دفع المال لقاء (الإدارة النشطة) لاستثمارك سيكلفك ما مجموعه 300 ألف دولار أمريكي خلال ثلاثين عامًا، فهل كنت لتتوقع أن يؤدي فرق لا يتجاوز 1،5% إلى خسارة 300 ألف دولار أمريكي؟ ولو أنك علمت أن الاستثمار النشط سوف يكلفك 300 ألف دولار أمريكي هل كنت ستبحث عن خيار آخر؟

أنا لا أحاول إقناعك بألا تستأمن شركة إدارة أصول أو شركة خدمات مالية شخصية على أموالك، لكن (الثقة) تختلف عن (الإيمان المطلق) ففي أفضل السيناريوهات عليك أن تكون قادرًا على الاستفادة من الاستشاري العامل معك؛ أي الموظف في شركة إدارة الأصول أو شركة الخدمات المالية الشخصية، ليكون بمثابة لوح سبر أو شريك متحفظ بمعنى شخص يُحضر معه الدراية المطلوبة إلى الطاولة ليناقش معك أفكارك الاستثمارية.

وسواء أقرَّرتَ تولي مقاليد أمور استثماراتك بنفسك، أو قرَّرت استشارة مصرف أو مدير إدارة أصول أو أي نوع من مؤسسات الاستشارة المالية: فإن المسؤولية النهائية عن أموالك هي

مسؤوليتك وحدك، ولماذا يرفض كثير من الناس تحمُّل هذه المسؤولية؟

يبدو إلقاء المسؤولية على الغير أكثر سهولة؛ لأنك في حال فشل أي استثمار تستطيع إلقاء اللوم على مصرفك أو على الاستشاري، وإذا نجح الاستثمار بحسب الخطة الموضوعة بإمكانك عزو الفضل إلى نفسك في النتائج، وإذا لم ينجح يمكنك اعتبار شخص آخر (مسؤولًا)، فامضِ في التفكير بهذا الأسلوب، ولن تصبح أبدًا مستثمرًا ناجحًا!

نلاحظ أن معظم الأشخاص -سواء أكانوا، أو لم يكونوا، أثرياء- لا يكترثون بالاهتمام بشؤونهم المالية عن كثب كما ينبغي، وعليك ألا تنسى أن شؤونك المالية إلى جانب صحتك وعملك وعائلتك تُعدّ ضمن الجوانب الأساسية في حياتك، ويضمر كثير من الأشخاص موقفًا سلبيًّا تجاه كل ما يتعلق بالمال، ويرفضون الانخراط في هذا الموضوع على أي مستوى، ولكنك لن تصبح مستثمرًا ناجحًا إذا اخترت البقاء بوضع الأميّة المالية، فالاستثمار شأن أي مجال من مجالات الحياة هو مهارة ينبغي تعلُّمها من الخبرة ومن قراءة كتب شبيهة بهذا الكتاب.

وأخيرًا، يميل كثير من المستثمرين إلى المبالغة في تعقيد هذا الموضوع أو في التهوين من شأنه، والواقع أن كثيرًا من الوسائل المالية (المنظمة بدقة) تبدو فعلًا في غاية التعقيد والصعوبة، ولكنك لا تحتاج إلى كثير من تلك الوسائل، فهذا الكتاب يقدم لك كل ما تحتاج إلى معرفته حول الاستثمار بالحصص وبالعقارات، وحول الصناديق التي تستثمر مباشرة في الحصص وفي العقارات.

الفصل التاسع كشف زيف الأساطير حول تنويع الاستثمارات وتقلُّب الأسعار

نادرًا ما تقابل الاستشاري الذي يعمل معك في مجال الاستثمار أو تقرأ مقالًا حول الاستثمار في مطبوعة متخصصة دون أن تصادف مقولات متداولة خلدها الزمان بوصفها بدهية، ومن بين تلك المقولات هناك مقولتان أساسيتان تنطويان على تأكيدات شاملة: 1. لا تضع كل البيض في سلة واحدة! قلّل احتمال تعريض نفسك للخطر عن طريق تنويع استثماراتك!

2. انخفاض معدل تقلّب الأسعار يعني انخفاض معدل الخطر.

الافتراضان هنا مرتبطان ببعضهما - لأن تنويع استثماراتك بتوزيعها على عدد من الحصص والعقارات يُفترض به تخفيف وطأة تقلّب الأسعار على المحفظة ككل، وكلما خفَّضتَ تأثير تقلّب الأسعار انخفض احتمال المخاطرة - أو هذا ما يخبرك به كثير من الخبراء.

إذا بدت لك نصيحتهم منطقية تذكّر أن وارن بوفيه أمضى حياته المهنية بكاملها في محاولة كشف زيف هاتين المقولتين اللتين تبدوان ظاهريًا بدهيتين من خلال خطب ومقالات لا حصر لها وفي خياراته الاستثمارية الخاصة.

قبل أن نبدأ بتحليل هذين الافتراضين سأقدم لك فكرة أفضل حول سياقهما ومضامينهما، ففي خمسينيات القرن العشرين طوَّر هاري م. ماركوفيتش Harry M. Markowitz نظرية حول المحافظ الاستثمارية تستند إلى الافتراض القائل: إنه بالإمكان خفض درجة المجازفة الإجمالية في استثمارٍ ما إلى الحد الأدنى من مستوى معين للمردود المتوقع، عن طريق الاختيار المدروس لتَناسُب الأصول المتعددة، وقد كان رأي ماركوفيتش أنه كلما تضاءل الارتباط بين تلك الأصول ازدادت إمكانية خفض انحراف المردود المعياري standard deviation of return الإجمالي للمحفظة، واستنادًا إلى هذه النظرية يبدو أن الإستراتيجية المثلى لرفع تأثير التنويع إلى الحد الأقصى، ومن ثم خفض احتمال الخطر إلى الحد الأدنى، هي الاستثمار في توليفة من الأصول تتسم بمعدل ارتباط منخفض بين أنواع المردود كلًّا على حدة.

المستثمر المسافر عبر الزمن

سنجري الآن تجربة ذهنية لتحديد السبب الذي يجعل فكرة توزيع رأسمالك على استثمارات عدة مختلفة قدر الإمكان فكرة صائبة، فتخيل أن لديك آلة زمن تتيح لك العودة عشر سنوات إلى الوراء لاستثمار أموالك، فهل كنت ستنوّع استثماراتك؟ كلا، من دون شك؛ لأنك كنت ستعلم آنذاك أي

الاستثمارات سوف تكون الأفضل خلال السنوات العشر المقبلة، وبذلك سيكون من المنطقي تمامًا وضع كل ما تملك في فرصة استثمارية واحدة، فإذا كان أداء الذهب هو الأداء الأفضل خلال تلك السنوات العشر فسوف تشتري، أنت المسافر عبر الزمن، ذهبًا قدر الإمكان، ولا شيء آخر، وإذا كان أداء أسهم غوغل أفضل من أداء باقي الأصول فسوف يكون شراء أي أصول أخرى ضربًا من الحماقة، ناهيك عن الاستثمار في صندوق يوزع رأسماله الاستثماري على حصص عدة.

وبعبارة أخرى تنويع مجال الاستثمارات هو دائمًا إقرار بالجهل والتردد، فنحن لا نعلم ماذا يخبئ لنا المستقبل؛ ولذلك ننشر رأسمالنا على استثماراتنا المختلفة؛ لكي نخفض إلى الحد الأدنى احتمال المجازفة بالرهان على الحصان الخطأ.

وسواء أكنت تدرك ذلك أو لا، فإن عملية الاستثمار ترقى إلى مرتبة التنبؤ بالمستقبل؛ لأن السبب الذي يدفعك إلى الاستثمار في الأسهم أ وتفادي الأسهم ب هو أنك تتوقع أن يكون أداء الأسهم أ أفضل من أداء الأسهم ب، والمستقبل فقط سيُثبت لك إن كان توقعك صائبًا أو خاطئًا.

قبل خمسة عشر عامًا استثمرتُ في سوق العقارات في برلين؛ لأني كنت على قناعة بأن أداء هذا السوق سيكون أفضل من أداء الأسواق العقارية الأخرى، ولو أني لم أكن واثقًا أي سوق عقارات سيكون الأفضل مستقبلًا لكنت على الأرجح سأحمي رهاناتي بالاستثمار في صندوق استثمار عقاري برأسمال مفتوح open-end يشتري مئات العقارات في كل أنحاء العالم، وكنت في أفضل الأحوال سأحصل على مردود ضئيل لا يتجاوز بضع نسب مئوية، ولكن استثماراتي في برلين أتاحت لي الحصول على مردود كبير.

وعندما تُحجم عن وضع كل البيض في سلة واحدة ربما تكون قد حميت نفسك من استثمارات كارثية، ولكنك في الوقت نفسه يمكن أن تكون قد حرمت نفسك من فرصة القيام باستثمارات رابحة إلى حد بعيد، ويدّعي مؤيدو (فرضية كفاءة السوق (efficient-market hypothesis (EMH) أنه لا يمكن تحقيق مردود زائد عن طريق الاستثمار في حصص فردية تتمتع بأداء ناجح؛ لأن أسعار الحصص تكون دائمًا مندمجة، وتعكس كل المعلومات ذات العلاقة، ولكن ذلك ينطبق فقط على الأسواق البالغة الشفافية والكفاءة، وهو ما لم يكن يتسم به من دون شك سوق العقارات في برلين خلال المدة بين أواخر تسعينيات القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين، وأضف إلى ذلك أن أيّ معلوماتٍ متوافرة تكون دائمًا عرضة للتفسيرات؛ لأن المعلومة المنفصلة ضئيلة القيمة؛ فالمسألة المهمة هنا هي ماذا تفعل بهذه المعلومة: كيف تضعها في موقعها المناسب في سياق المعلومات الأخرى المتوافرة؟، وما هي الاستنتاجات التي ستتوصل إليها بناء على هذا الكم من المعلومات المتوافرة لديك؛ لأن امتلاك معلومات تفوق ما يملكه منافسوك لا يجعلك بالضرورة مستثمرًا أفضل، فما يجعلك مستثمرًا أفضل هو القدرة على التوصّل إلى الاستنتاجات الصحيحة انطلاقًا من هذه المعلومات.

ويلفت بيرند نيكيت Bernd Niquet، وهو صاحب أفكار جديرة بالقراءة حول أساليب عمل سوق الأسهم، النظرَ إلى فكرة مهمة: «يُظهِر التحليل الشامل لسوق الأسهم أن هناك في أي وقت مقدارًا كافيًا من المعلومات الإيجابية والسلبية المتوافرة لإقناعنا بحتمية قدوم فترة من الازدهار، وأيضًا لإقناعنا وبنفس الدرجة بحتمية قدوم فترة ركود، وبعبارة أخرى يمكن استخدام الإحصائيات نفسها للتنبؤ بشمس مشرقة أو بأمطار غزيرة ليوم غد، وفي نهاية المطاف هذا يعني أن أي (معارف) حول سوق الأسهم ينبغي أن يتم التعامل معها بأقصى درجات الحذر»[165].

سأقدم لك مثالًا: تُظهِر أرقامُ حكومة جديدة ارتفاعًا غير متوقع في معدل البطالة، إذ يعدّ بعض المستثمرين هذه الأرقام خبرًا سيئًا؛ لأنهم يتوقعون حصول انكماش اقتصادي يؤدي إلى انخفاض أرباح الشركات، في حين يعدّ مستثمرون آخرون الأرقام نفسها خبرًا جيدًا؛ لأنهم يتوقعون أن يخفض المصرف المركزي معدلات الفائدة، وسوف يؤدي هذا إلى ارتفاع أسعار الأسهم.

فإذا كانت كل المعلومات المتوافرة لا تسمح إلا باستنتاج واحد ممكن، فإن أي شخص عقلاني يمتلك هذه المعلومات لا بد أن يتوصل إلى الاستنتاج نفسه، ولكن الواضح أن الوضع ليس على هذا النحو: فغالبية التعاملات في السوق تحصل فقط لأن اثنين من أصحاب المصلحة في هذه التعاملات يمتلكان المعلومات نفسها، ولكن كلًّا منهما توصّل إلى استنتاجات مختلفة، انطلاقًا من البيانات المتوافرة، فالشخص الذي يشتري أسهمًا أو عقارًا يتوقع أن يكون أداؤها ناجحًا في المستقبل، في حين يتوقع البائع العكس تمامًا، فواحد فقط من التفسيرين سيثبت صحته.

فماذا يعني ذلك بالنسبة إليك؟ يعني أن الطريقة التي تساعدك على خفض الحاجة إلى تنويع الاستثمارات أو على تفادي هذه الحاجة هي اختيار سوق غير فعّال inefficient market تعرف عنه ما يكفي لتمكينك من توقُّع التوجهات المستقبلية، ولا يكف وارين بوفيه عن التأكيد أن «التنويع هو حماية من الجهل، ولكن ذلك لا يبدو منطقيًّا بالنسبة إلى الأشخاص الذين يدركون أبعاد ما يفعلونه»[166].

وبعبارة ألطف: إذا لم تكن واثقًا بقدرتك على اختيار أفضل الأسهم أو العقارات، فإن المنطق يقول: إنه عليك الاستثمار في سوق أسهم متنوعة أو صندوق استثمار عقارات متنوعة؛ لأن وعي الإنسان بجهله ليس علامة على الغباء، بل علامة على الذكاء، فالشخص الذي يدرك أنه لا يعرف أفضل بكثير من الشخص الذي يتظاهر بأنه يعرف أشياء لا يدري عنها في الواقع أي شيء.

ويتناول الفصل الثاني عشر منهجية (اللاأدرية agnostic) في الاستثمار في الحصص، وأنا إذ أعلم جيدًا أن معظم المستثمرين على نطاق شخصي لا يتمتعون بفرصة التفوق الدائم على أداء السوق أنصح باختيار محفظة استثمارات متنوعة دولية عن طريق الاستثمار في مؤشر أسهم في سوق عالمي global share index، وما من شك في أنك إذا اتبعت هذه النصيحة فلن تحصل على مردود يعادل مردود وارين بوفيه، ولكن لا تقل لي رجاء: إن اعتزازك بنفسك لا يسمح لك بالاعتراف أنك لا تتمتع بوصفك مستثمرًا بدهاء بوفيه.

وقبل أن تشرع في الاستثمار من أي نوع كان عليك أن تجيب عن السؤالين الآتيين بصدق ودون أن تحابي نفسك: 1. ما هي درجة شفافية السوق المعني؟ على سبيل المثال سوق أسهم حصص الشركات التي تُعدّ استثمارًا يُعوَّل عليه blue-chip أكثر شفافية من معظم أسواق العقارات، ولديك عمومًا فرصة أفضل للحصول على عوائد سخية في أسواق أقل شفافية، شرط أن يكون بإمكانك الإجابة عن السؤال الآتي بـ (نعم) دون تردد.

2. ما مدى فهمي للسوق المعني؟ بإمكانك حتى في سوق شفافة كسْب أموال أكثر من المستثمرين الآخرين إذا كنت قادرًا على تحليل المعلومات المتوافرة على نحو أفضل منهم، وإذا كانت رؤيتك تتجاوز الواقع الحالي الزماني والمكاني بما يمكِّنك من التنبؤ بالأداء المستقبلي لحصةٍ ما.

سأشرح لك الفكرة الثانية في هذا المثال: عرفت كريستوف كال Christoph Kahl طوال عشرين عامًا، وهو مؤسس شركة James Town الألمانية - الأمريكية، فقد كان كال طوال حياته المهنية يركز حصرًا على سوق العقارات الأمريكي.

وقد أنشأت شركة James Town ما مجموعه ستة وعشرين صندوق استثمار مغلقًا closed-end fund، واستثمرت خلال المدة 1984 - 2005م في مركز روكفلر Rockefeller Center، ومبنى جنرال موتورز General Motors Building، وساحة One Times Square، على سبيل المثال لا الحصر، وقد باعت الصناديقُ الستة والعشرون كل أصولها العقارية خلال السنوات التي سبقت عام 2011م، وكانت تعطي المستثمرين مردودًا سنويًّا وسطيًّا يبلغ 19%، وأنشئ صندوق للمستثمرين المؤسساتيين في عام 2011م، ومنذ ذلك الحين كان هذا الصندوق يؤمن مردودًا سنويًّا يبلغ 10.8%، واستنادًا إلى نظرية (سوق الرساميل الفاعلة efficient Capital market) كان ذلك يبدو ممكنًا بالمصادفة المحضة فقط، فسوق الممتلكات الأمريكي هي سوق بالغة الشفافية.

إذًا كيف نفسر نجاح كال الساحق؟ هل كان (بمنتهى السهولة) محظوظًا، عندما استثمر في العقارات الصحيحة؟ هذا لا يعقل أبدًا إذا أخذنا في الحسبان أنه كان قد اشترى مئات العقارات طوال سنوات، فلا يوجد من هو (محظوظ) إلى هذا الحد، وهل كان (محظوظًا) في الاستثمار بدورة السوق الصحيحة؟ هذا أيضًا لا يعقل إذا أخذنا في الحسبان أن السوق الأمريكية مرّت بكثير من الدورات المختلفة خلال السنوات الثلاثين الماضية.

السبب الحقيقي لنجاح كال هو أولًا أنه كان ماهرًا على الدوام في العثور على عقارات لم يكن أصحابها السابقون واعين للإمكانيات المستقبلية التي تتمتع بها، فقد كان كال يشتري ممتلكات (غير منتهية) متواضعة الحال ومن ثم يبيعها بمجرد ارتفاع سعرها بعد أن يكون قد اتخذ تدابير مسبقة تزيد قيمتها، وكان كال يتمتع أيضًا بصفة يشترك فيها مع المستثمرين الناجحين الآخرين: لم يكن يتأثر أبدًا بالأنماط أو الأمزجة السائدة، بل كان يتصرف دائمًا خلافَ دورة الاستثمار العامة anti-cyclically (انظر: الفصل الحادي عشر؛ للاطلاع على المزيد من المعلومات حول هذا

الموضوع). في ذروة فترة الازدهار وقبيل الأزمة المالية التي عصفت بأسواق الولايات المتحدة الأمريكية باع كل محفظة العقارات التي يملكها تقريبًا بسعر مجزٍ.

الأساطير الشائعة حول تقلب الأسعار والمجازفة

هل تذكر المقولتين المتداولتين المفترضتين اللتين أوردتُهما في بداية هذا الفصل؟ المقولة الثانية أكثر مدعاة للشك من الأولى، حتى إنه بإمكاني الادعاء أنها تسببت في الأذى أكثر مما تسببت في الفائدة.

تعرِّف نظريةُ محفظة الاستثمارات التي طورها هاري ماركوفيتش وتلميذه ويليام شيرب William Sharpe المجازفةَ بأنها تقلُّب الأسعار مقيسًا بتباين المردود، وزيادة هذا التباين، أو بمصطلحات رياضية حصول انحراف معياري standard deviation أعلى ، يعادل وجود مجازفة أكبر.

وقبل تفحُّص هذه النظرية حول تقدير المجازفة أود مناقشة خطأ شائع آخر: يعتقد كثير من المستثمرين أن معدل تقلّب أسعار استثمار ما ضمن فئة أصول معينة يكون أدنى بسبب عدم وجود تقييم منتظم، وقد يخطر ببالك أن الاستثمارات العقارية (آمنة) لأن أسعار البيوت لا تُنشر في الصحيفة اليومية، فإذا كنت قد اشتريت منزلك قبل عشر سنوات فلن تعرف ما هو سعره الحالي، فسوف تعرف السعر فقط في حال عرضه للبيع، وخلال المدة بين شرائك للمنزل وعرضه للبيع تعيش مرتاح البال يغمرك إحساس بطمأنينة زائفة اعتقادًا منك أن قيمة منزلك قد ازدادت حتى لو كانت فعليًّا قد نقصت.

وأسعار العقارات تتأرجح فعلًا وغالبًا دون أن يشعر أصحابها، وعندما اشتريت فيلّا في برلين عام 2004م دفعت نصف الثمن الذي دفعه مالكها السابق، عندما اشتراها قبل عشر سنوات، ولم يكن من السهل عليه من دون شك أن يصدق أن قيمة عقاره قد تدنَّت إلى هذا الحد، وظل يحاول طوال عامين بيع الفيلّا بسعر كان في رأيه عادلًا -وإن لم يكن واقعيًّا- ولكن دون جدوى، ولهذا لم يعثر على مشترٍ راغب في دفع هذا السعر، واضطر أخيرًا إلى الاعتراف أن توقعاته كانت عالية جدًّا، وباعني العقار بنصف السعر الذي اشتراه به.

وقد فكرت مؤخرًا في بيع الفيلّا، فطلبت من أحد سماسرة العقارات تقييم سعرها، فتبيّن أن الفيلّا وطبقًا لتقييم السمسار أصبحت تساوي ضعف المبلغ الذي اشتريتُها به، فقررت في النهاية الاحتفاظ بها؛ ولذلك لم تُتَح لي معرفة إن كان تقييم السمسار واقعيًّا أو إن كنت سأحصل على مبلغ أكبر أو سأضطر إلى القناعة بمبلغ أقل، ويوضح هذا المثال أن أسعار العقارات تتأرجح كثيرًا، ولكن هذا التأرجح عادة ما يكون غير مرئي.

وأظهرت دراسة الأسباب التي تدفع بالأشخاص والمؤسسات إلى الاستثمار في العقارات أن غالبية هؤلاء يقدِّرون مستوى (الثبات) العالي، ولكن هذا الانطباع بـ (الثبات) مرده إلى حد بعيد عدم توافر معلومات حول القيم الراهنة، فالتأرجح في أسعار العقارات أقل وضوحًا منه في الأسواق الأخرى كالسندات، أو الحصص، أو السلع مثلًا، والسبب هو أن إعادة تقييم العقارات لا تجري بالتواتر نفسه، وهذا يعزّز الاعتقاد أن أسعارها نادرًا ما تتأرجح.

ولجأ عالم الاقتصاد مايكل كبلر Michael Keppler إلى المثال الآتي للبرهنة على خطأ الاعتقاد القائل: إن تقلب الأسعار هو معيار لخطر التعرض للخسارة، ولنفترض أن سعر سهم ما معين ارتفع بنسبة 10% خلال شهر، وبنسبة 5% خلال الشهر المقبل، وبنسبة 15% خلال الشهر الذي تلاه، واستنادًا إلى الانحراف المعياري للمردود الشهري يبدو الاستثمار في هذا السهم أكثر خطورة من الاستثمار في سهم يواصل سعرُه الانخفاض بمعدل 15% شهرًا بعد شهر، ولكن الواقع يقول: إن مالك السهم (الأعلى خطورة) كما يُزعم سوف يحقق ربحًا بنسبة 32.8%، في حين أنه لو اشترى السهم الآخر فسوف يعاني خسارة تصل إلى 38.6%.

ويستنتج كبلر من هذا المثال أن الأسلوب الشائع في تحديد الخطورة بأنها تقلُّب الأسعار يناقض المنطق البدهي السليم بكل سهولة، فلا توجد علاقة تربط بين الانحراف المعياري وعامل بيتا Beta Factor (مقياس نسبة حساسية عائد السهم إلى عائد إجمالي سوق الأسهم) وبين ما يعدّه المستثمرون المخاطرة الحقيقية التي يواجهونها: وهي احتمال معاناة خسائر، والمزية الوحيدة في قياس المجازفة بتقلُّب الأسعار هي سهولة قياس تقلُّب الأسعار، وقد تكون هذه المزية هي ما يدفع كثيرًا من المستثمرين إلى التمسّك بتعريف للمجازفة يعدّه بوفيه وشريكه تشارلي منغر Charlie Munger سخيفًا؛ لأن بوفيه وشريكه يقيسان المجازفة باحتمال خسارة المستثمر أو عدم خسارته للنقود، ويذكِّر الرجلان المستثمرين بأن المجازفة هي «أمر محتوم في الأفق الزمني الاستثماري time horizon (نقطة زمنية ثابتة في المستقبل يتم عندها تقييم العمليات أو إعلان انتهائها) المخطَّط لحيازة أصل ما»[167]، فالمستثمر الذي يفكر لأمد بعيد، ويحتفظ بأصوله مدة طويلة لا حاجة به إلى المبالغة في القلق من تقلب سعر تلك الأصول.

ولا يمكن اعتبار تقلُّب سعر أصلٍ ما عائقًا، بل إنه بالإمكان اعتباره ميزة كبيرة، فإذا لم تتأرجح أسعار السهم بهذا القدر، لن يتمكن المستثمرون من شرائه بثمن بخس (أي دون قيمته العادلة) وبيعه بثمن مرتفع (أعلى من قيمته العادلة)، وكلما بَعُدَ الأفق الزمني الاستثماري لحيازتك أصلًا ما قلّت الحاجة إلى القلق بشأن تقلُّب الأسعار وتأرجحها.

وقد أدى الخطأ المتمثّل في المساواة بين تقلب الأسعار والمجازفة، إضافة إلى الخطأ الثاني المتمثّل في الدخول في الاستثمارات التي لا يجري تقدير أسعارها الراهنة في السوق بانتظام - كالاستثمارات العقارية مثلًا - إلى ظهور عدد من إستراتيجيات الاستثمار السخيفة التي تزيد معدل الخطورة التي يمكن أن يواجهها المستثمرون بدلًا من أن تخفضه، فالمستثمرون الألمان مثلًا غالبًا ما يفضلون استثمار أموالهم في حسابات توفير أو برامج ادخار بدل استثمارها في الأسهم؛ لأن أسعار هذه الأخيرة معرضة للتأرجح، ولكن هذا السلوك سوف يولِّد مشكلة بالغة الخطورة في المستقبل القريب: فنظام التقاعد القانوني الذي يعمل وفق قاعدة (دفع النفقات فور استحقاقها Pay as you go) لن يستطيع أن يتحمل مدة أطول ضغوط مجتمع يتجه نحو الانكماش ونحو ارتفاع متوسط عمر أفراده، إذًا فالأفراد بفي حاجة ماسة إلى إيجاد وسائل أخرى لتأمين موارد مالية في المستقبل، وفي حال الاستمرار الممنهج في تفادي الاستثمار في الأسهم لمصلحة (الاستثمارات) التي تقدم

معدلات فائدة منخفضة لا تكفي إلا بالكاد لمسايرة التضخم، فإن المستثمرين يفاقِمون بذلك احتمال انتشار الفقر في أوساط المسنين في ألمانيا.

وإذا كنت تريد حماية ثروتك وتنميتها لا توافق على كل ما يقوله لك الاستشاري المالي دون تدقيق، فالمخططات البيانية ذات المظهر العلمي التي يولع الاستشاريون بعرضها على زبائنهم وُضِعت انطلاقًا من الافتراضات القائلة: إن المجازفة تعادل تقلُّب الأسعار، وإن تنويع الاستثمارات هو الحل الأمثل على الدوام، ولكن كما لاحظنا لا يعدو التنويع في الواقع كونه الحل الثاني الأمثل مع أنه قد يكون أحيانًا شرًّا لا بد منه بالنسبة إلى المستثمرين الواعين بما يكفي لإدراك أنهم لا يستطيعون التفوق على السوق.

وبعد قراءة هذا الفصل صرت تدرك أن تقلّب الأسعار ليس مؤشرًا موثوقًا على احتمال وجود مجازفة، ولا هو عائق عندما يتعلق الأمر باختيار أسهم للاستثمار، وصرت تدرك كيف تميّز بين الحالات التي يكون فيها تنويع الاستثمارات فكرة صائبة والحالات التي لا يكون فيها كذلك، ولننتقل الآن إلى مأزق شائع آخر يتعثر به كثير من المستثمرين الغافلين، وهو موضوع (الانحياز للوطن).

الفصل العاشر تفادي الوقوع في شرك الانحياز للوطن

أوجدت العولمةُ وظهورُ شبكة الإنترنت فرصًا للمستثمرين لم تكن متوافرة سابقًا، فالمستثمر الصيني الذي يقلّب في ذهنه فكرة الاستثمار في مجمّع سكني بغرض التأجير لم يعد مضطرًا إلى أن يقصر بحثه عن المجمّعات المناسبة داخل الصين، إذ صار بإمكانه دراسة أسواق المشروعات السكنية في برلين أو في نيويورك عن طريق الإنترنت، وهناك احتمال كبير أن يكتشف وجود فرص استثمارات واعدة خارج بلاده، وما عليه في هذه الحالة سوى استثمار أمواله في سوق أجنبية.

وقد سبق لي العمل مع شركة تبيع مجمعات سكنية في برلين للمستثمرين، وكان ثلث ما يقارب ألف مشترٍ في العام يأتون من خارج البلاد من أربعين دولة مختلفة، بما فيها إيطاليا وروسيا وفرنسا وإسبانيا وبمعدل متزايد الصين، ولم يكن ذلك ليتاح لولا وجود الإنترنت، ومع ذلك يغفل معظم المستثمرين الشخصيين والمؤسسات الاستثمارية عن الاستفادة من هذه الفرص غير المسبوقة، فحتى في عصر العولمة ما زال هؤلاء يفضلون الاستثمار داخل بلادهم، وقد جرت دراسة هذا الميل إلى التفضيل والمعروف أيضًا بظاهرة (الانحياز للوطن) دراسة شاملة، وخصوصًا فيما يتصل بسوق الأسهم.

وأظهرت الدراسات التي أجريت منذ مطلع تسعينيات القرن العشرين أن الغالبية العظمى من الأسهم المملوكة لمستثمرين في الولايات المتحدة الأمريكية (93.8%) واليابان (98.1%) والمملكة المتحدة (82%) كانت حصصًا في شركات محلية[168]، ومع أن الأرقام الحالية تبدو أخفض ما زال المستثمرون يفضلون بوضوح الأسهم الصادرة في بلدانهم، وهو أمر لا يمكن تفسيره بالمنطق، وتوصلت إحدى الدراسات التي أُجريت في عام 2001م إلى نتيجة مفادها أن نسبة الاستثمارات في الأسواق المحلية في كل من أستراليا وكندا وفرنسا وألمانيا وإيطاليا واليابان وهولندا وإسبانيا والسويد والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية، تراوحت ما بين 75% و90%[169]، وهناك دراسة أخرى، أجريت عام 2005م، قارنت بين سلوكات الاستثمار في كل من ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمملكة المتحدة وكندا وفرنسا وإيطاليا وإسبانيا وأستراليا وسويسرا، وتوصلت إلى نتائج مماثلة[170].

وفي دراسة أخرى أجريت عام 2005م درس الباحثون التوصيات الخاصة بالاستثمارات في سوق الأسهم والصادرة عن مصارف أمريكية ويابانية وأوروبية، وتوصلوا إلى الاستنتاج أن الأغلبية الساحقة من المصارف في كل بلد كانت تنصح بالاستثمار بأسهم صادرة في السوق المحلية[171].

وتؤدي نزعة (الانحياز للوطن) دورًا مهمًّا، عندما يتعلق الأمر بالاستثمارات العقارية للمؤسسات الاستثمارية، فعلى سبيل المثال أظهرت دراسة أجرتها شركة Feri EuroRating عام 2014م أن 63.3% من العقارات المملوكة لمؤسسات استثمارية ألمانية كانت موجودة في ألمانيا مقارنة بنسبة 1.4% فقط في الأسواق الصاعدة في منطقة آسيا -جزر المحيط الهادي حيث توفِّر التوجّهاتُ الديموغرافية والنمو الاقتصادي احتمالات واعدة بما لا يقاس[172]، فالاستثمار في أسواق آسيا- جزر المحيط الهادي أسهل مما كان عليه سابقًا بالنظر لوجود صناديق الاستثمارات العقارية المتخصصة والشركات الائتمانية للاستثمار في العقارات (REITs (Real Estate Investments Trusts، وتفضل المؤسساتُ الاستثمارية في دول أخرى أيضًا الاستثمارَ في أسواقها العقارية المحلية، مهما كانت تلك الأسواق كبيرة أو صغيرة مشجعة أو غير مشجعة.

الصفات المشتركة بين الرياضة والاستثمارات

توحِّد الأحداثُ الرياضية الكبرى مثل الألعاب الأولمبية ومباريات كرة القدم لكأس العالم FIFA World Cup مواطني دول مختلفة حول الاعتقاد أن فريقهم الوطني هو الأعظم في العالم، ويمكن أن يحدث الشيء نفسه في مجال الاستثمارات، حيث لاحظ الباحثون أن مديري الصناديق الاستثمارية الأمريكيين يشترون واحدًا من أصل عشرة من الأوراق المالية لمجرد أن مقر الشركة المعنية موجود في المدينة التي يعيشون فيها[173]، وتُظهِر هذه النتائج أن سبب تفضيل الأسهم الصادرة في السوق المحلية لا يقتصر على الرغبة في تفادي حواجز اللغة أو الخشية من أخطار العملات والأخطار السياسية المرتبطة بالأسواق الأجنبية: ومع أن أيًّا من هذين العاملَيْن لا يؤثِّر في عملية الاختيار بين الأسهم المختلفة الصادرة في السوق الأمريكية ظل مديرو الصناديق الاستثمارية يفضلون الشركات المقيمة في مدنهم.

وإن إشارتي إلى الأحداث الرياضية ليست بعيدة عن المنطق بالقدر الذي يمكن أن تبدو عليه، ففي كلتا الحالتين تؤثر الكبرياء الوطنية بقوة في قناعتك بأن فريقك الرياضي متفوق على الفرق الأخرى، وقد بيَّن الباحثون أن الاستثمارات خارج البلد تتراجع عندما تنشط المشاعر الوطنية، ومن شأن تراجُع المشاعر الوطنية بنسبة 10% في الولايات المتحدة الأمريكية أن يؤدي إلى ارتفاع الاستثمارات خارج البلد من 260 مليار دولار أمريكي إلى 440 مليار دولار أمريكي، وبعد أن غيرت حكومة الولايات المتحدة الأمريكية اسم بعض سنداتها الادخارية إلى (السندات الوطنية) في أعقاب أحداث 11 أيلول/ سبتمبر ازدادت نسبة مبيع تلك السندات بمعدل 43% مقارنة بالعام الأسبق[174].

وأظهرت الدراسات الكثيرة التي تناولت المستثمرين الشخصيين والمؤسسات الاستثمارية أن هؤلاء يشعرون بتفاؤل أكبر نسبيًّا بالتطورات المستقبلية في السوق المحلية الخاصة بكل منهم،

فالمستثمرون البريطانيون واليابانيون والأمريكيون والأوروبيون يتوقعون جميعًا أن أداء السوق المحلية الخاصة بكل منهم سوف يكون أفضل منه في الدول الأخرى[175].

وفي دراسة أخرى تتناول خريجي دورة استثمارات في جامعة ألمانية وأخرى أمريكية كان المشاركون الألمان أكثر تفاؤلًا بكثير في تقييمهم للأسهم الألمانية مما كانوا عليه في تقييم الأسهم الأمريكية، في حين كان رأي نظرائهم الأمريكيين معاكسًا تمامًا[176].

ويؤدي هذا السلوك المعروف باسم (الانحياز للوطن) إلى خسارة المستثمرين للعوائد المحتملة، ويزيد معدل المجازفة في خيارهم، فاستنادًا إلى إحدى الدراسات يمكن أن تصل تلك الخسائر إلى نسبة تتراوح بين 1،48% و9،79% بحسب اختلاف الأسواق[177] سجلت دراسة أخرى نسبة 1%[178]، وأوردت دراسة ثالثة معدل خسارة تراوح بين 0،82% و0،95%[179]، ومع أن ذلك قد لا يبدو بالغ التأثير، ولكن الخسارة مهما كانت ضئيلة بإمكانها إحداث فرق كبير خلال مدة عشر سنوات أو أكثر.

ويبدو الباحثون في حيرة من أمرهم بشأن إيجاد تفسير منطقي لهذه الظاهرة، فما هي الأسباب التي تدفع المستثمرين لتبنّي سلوك من هذا النوع؟ يقول أحد التفسيرات: إن السبب يعود إلى القيود المفروضة على الاستثمارات الخارجية في بعض الدول، والمثال المتطرف هنا هو أن شركات التأمين الأمريكية ممنوعة من حيازة أكثر من 3% من صناديقها الاستثمارية بصورة أوراق مالية أجنبية[180]، وفي ألمانيا تُطبَّق القيود على الأصول الأجنبية المملوكة لصناديق الاستثمار العقاري برأسمال مفتوح، إلا إذا كانت محمية من أخطار العملة الأجنبية.

ولكن لا يمكن لتلك القيود أن تفسّر تمامًا مدى تأثير ظاهرة التحيز للوطن في الخيارات الاستثمارية، فأولًا قلة من الدول فقط تفرض قيودًا على هذه الدرجة من الصرامة، وثانيًا لا تصل الأمور إلى الحدود القصوى، حتى في حال فرْض تلك القيود، فهذه القيود المصممة لحماية المستثمرين (مشترو البوالص من شركات التأمين الأمريكية، مثلًا) تعكس فقط الاعتقاد الخاطئ القائل: إن الاستثمارات الخارجية بحكم التعريف تنطوي على أخطار أكبر من أخطار الاستثمارات في السوق المحلية.

وهناك تفسير واضح آخر لظاهرة (الانحياز للوطن) وهو أن المستثمرين يستطيعون تقييم فرصهم الاستثمارية داخل بلدهم على نحو أفضل مما يستطيعون تقييمها في أسواق أخرى، ولكن هذا التفسير غير مقنع أيضًا، وإن كان ينطوي على بعض المنطق في الحالات التي يختار فيها المستثمرون حصصًا فردية individual shares للاستثمار، وفي المقابل يفشل هذا التفسير في شرح السبب الذي يدفع المستثمرين الذين يتّبعون إستراتيجية تنويع الاستثمارات؛ أي بالاستثمار في أسواق محددة بدل الاستثمار في أسهم فردية، إلى تغيير رأيهم نتيجة التحيز للوطن، وهنا يجب ألا يغيب عن بالك أيضًا أن الإنترنت توفر لك بكبسة زر دفقًا هائلًا من المعلومات حول الشركات والأسهم المتوافرة، حيثما كنت في العالم.

وقد يكون التركيز على الأسواق المحلية فكرة صائبة بالنسبة إلى المستثمرين الذين يتمتعون فعلًا بالمعارف والخبرات التي تتيح لهم التعرّف على الحصص الفردية الواعدة أكثر، شرط أن تكون السوق المعنية كبيرة بما يكفي، وفي حين يبدو قيام المستثمرين الإسبان باستثمار أكثر من 95% من رأسمالهم السهمي share capital في سوقهم المحلية[181] ضربًا من العبث، ناهيك عن قيام المستثمرين المكسيكيين باستثمار 100% من رأس مالهم السهمي المترنح في سوقهم المحلية[182]، ويبدو سوق الولايات المتحدة الأمريكية وضعًا مختلفًا، فقد استثمر وارين بوفيه أنجح مستثمر في أسواق الأسهم في العالم منذ عقود في الأسهم الأمريكية حصرًا ولمدة طويلة، وكان يقول: إنه لا يجد حاجة للبحث عن فرص في مكان آخر بوجود فرص الاستثمار المربحة في بلده، ولكن بوفيه هو أحد المستثمرين النادرين الذين كان أداؤهم يتفوق على أداء السوق باستمرار، وحققوا بذلك عوائد ضخمة عن طريق الاستثمارات الذكية؛ لأن معظم المستثمرين، سواء منهم الأفراد والمؤسسات يفتقرون لهذه المهارة الاستثنائية، ومن الأفضل لهم الاستثمار في صناديق تعكس وضع السوق ككل بدل الاستثمار في الأسهم الفردية (انظر: الفصل الثاني عشر؛ للحصول على مزيد من المعلومات).

ومع ذلك هناك كثير من السيناريوهات المعينة التي يستفيد منها المستثمرون عند تركيز استثماراتهم في السوق المحلية، وقد تكون هذه حال الأسواق غير الشفافة نسبيًّا و/ أو المستثمرين الذين يتمتعون بالكفاءة التي تتيح لهم التحرك بحذر في الأسواق المحلية على نحو أفضل من الآخرين، والذين يمتلكون أسبابًا وجيهة تدفعهم إلى الاعتقاد أن السوق المحلية سيكون أداؤها أفضل من الأسواق الأخرى.

وإذا كنت تثق في قدرتك على فهْم سوقٍ ما معينة بإمكانك الاستثمار مباشرة في تلك السوق بأن تختار فرصًا استثمارية محددة، إما عقارية أو حصصًا، وفي هذه الحالة يمكن للقرْب الجغرافي من سوق غير شفافة نسبيًّا أن يكون مزية، وإلا وجب عليك القيام باستثمارات غير مباشرة، وعادة ما تكون عن طريق صندوق استثماري. انظر: الفصل الثاني عشر؛ للاطلاع على مزيد من المعلومات حول الأسهم وصناديق الأسهم equity funds، والفصل الثالث عشر؛ للاطلاع على مزيد من المعلومات حول الاستثمارات العقارية.

وإذا توصلت للقرار أن الاستثمارات غير المباشرة عن طريق صناديق الاستثمار هي الرهان الأفضل، ليكن تفكيرك على نطاق عالمي، فما من شك في أن الوطنية شعور رائع، ولكن لا مكان لها في إستراتيجيات الاستثمار، فإن كان المستثمرون في إيطاليا وكندا وأستراليا وألمانيا والمكسيك مقتنعين جميعًا بأن الحصص أو العقارات في السوق المحلية الخاصة بكل منهم سيكون أداؤها أفضل من باقي الأسواق في العالم، ولا يمكن أن يكونوا جميعًا على حق في الوقت نفسه، بل مضلَّلين في الاعتقاد الحدسي بأن الأسواق الأجنبية أخطر من أسواقهم المحلية، وأن قدرًا أكبر من الألفة يعني قدرًا أكبر من الأمان.

وتوضح ظاهرةُ (التحيز للوطن) كيف أن عواطفنا ومشاعرنا المتحيزة غالبًا ما تعيق سعيَنا لوضع إستراتيجيات استثمارية صحيحة وناجحة، فكثير من المستثمرين المبتدئين في كل مكان في العالم

يختارون بصورة آلية حصصًا صادرة في أسواقهم المحلية، أو يستثمرون في صندوق يستثمر في سوقهم المحلية، ولا يخطر ببالهم حتى أن يفكروا في البحث عن فرص في أماكن أخرى.

الفصل الحادي عشر (الاستثمار عن طريق المرآة الخلفية) وتوجّهات الأغلبية

أتمنى من أجل مصلحتك أن تكون قد باشرت في قراءة هذا الكتاب في فترة تلت مباشرة هبوطًا حادًّا في أسواق الأسهم والعقارات، فبالنسبة إلى المستثمرين الذين يفكرون على المدى البعيد تُعدّ هذه الفترة مثالية لبدء الاستثمار مع أن كثيرًا من الأشخاص يفتقرون إلى الشجاعة اللازمة للقيام بذلك، وفي المقابل إذا كنت تقرأ هذا الكتاب في فترة تشهد ارتفاعًا في أسعار أسواق الأسهم والعقارات فسوف يبيِّن لك هذا الفصل أخطار الاستثمار في فترة ذروة الازدهار.

وخلال فترة تأليف الكتاب كانت أسعار كل أنواع الأصول بما في ذلك سندات الأسهم والعقارات ترتفع على نحو متواصل، ويميل المستثمرون في أوقات كهذه إلى المبالغة في الثقة والتفاؤل، مدفوعين بالاعتقاد أن الأسعار ستواصل ارتفاعها، ولكن استرجاع الكيفية التي تطورت بها التوجّهات في الماضي القريب يمكن أن يخبرنا بالكثير عن الأخطار الكامنة في ارتفاع أسعار الأسهم والعقارات.

وسوف ألجأ إلى مثالين لإيضاح بعض التوجّهات المنتظمة المعينة في الأسواق المالية: توجّهات سوق الأسهم في أواخر تسعينيات القرن العشرين (في ألمانيا والولايات المتحدة على نحو خاص)، وتوجّهات سوق العقارات الأمريكي مطلع القرن الواحد والعشرين، وينبغي أن يكون كلا المثالين بمثابة تحذير جدي للمستثمرين المأمولين.

«يتساءل المدرّس: لماذا يتعين عليّ الاستمرار في التدريس؟»

لقد كان عام 1996م عامًا رائعًا بالنسبة إلى الأسهم الألمانية، فقد ارتفع مؤشر الأسهم الألماني (DAX) 2889 نقطة؛ أي بنسبة تفوق 27%، وسارعت وسائل الإعلام لنشر تقارير مفعمة بالحماس حول الأوراق المالية الألمانية، فازداد اهتمام المستهلكين الألمان بصناديق الأسهم على نحو مفاجئ، وارتفعت الاستثمارات الألمانية في صناديق الأسهم من 1.3 مليار يورو عام 1996م إلى 15 مليار يورو عام 1997م[183].

بدا الاتجاه الصاعد في سوق الأسهم وكأنه مهيأ للاستمرار في المستقبل المنظور، حيث ارتفع مؤشر DAX ثانية بنسبة 18.5% أخرى ليتجاوز بذلك علامة 5000 نقطة، وثبت أن عام 1998م كان عامًا جيدًا، واحتفت وسائل الإعلام بـ (الأهمية النفسية) لهذا الحدث كما اعتادت أن تفعل في كل مرة يتم فيها تجاوز أيّ (علامة ألف).

وقد بدأ الألمان، الذين كانوا يتجنبون الأسهم في الماضي، بشرائها دون أي تفكير في المستقبل، وعلّق أحد المراقبين في السوق، في كتاب بعنوان Börsenfieber (حمى سوق الأسهم) بالقول: «أصبح الاستثمار في الأسهم موضع ترحيب وكأنه الوسيلة الأهم لتكوين ثروة، وكان يجري الترويج لشراء الأسهم كأنه واجب مدني»، وعلى الرغم من المبالغة التي قد ينطوي عليها ادعاء المؤلف بأن «الناس صاروا يشترون أي شيء كُتب على علبته (أسهم)» فإن هذا الادعاء يعكس فعلًا المزاج السائد في تلك الفترة[184]، حيث شهدت الصين مؤخرًا توجّهات مماثلة، ولكن هناك دروسًا ينبغي تعلُّمها مما حصل لاحقًا في ألمانيا، ونصيحتي للمستثمرين في الصين وفي دول أخرى أن يدرسوا تلك الأحداث بدقة.

وفي عام 1999م استثمر الألمان الذين تولدت لديهم شهية لشراء الأسهم 35.3 مليار يورو في صناديق الأسهم، وعلى المدى القريب كان المردود مجزيًا بسخاء، فبحلول أواخر عام 1999م كانت الأسعار قد ارتفعت بنسبة 39%، وكان ذلك جزءًا من توجّه عالمي؛ لأن الأسواق المالية شهدت ازدهارًا في كل أنحاء العالم.

وتميل وسائل الإعلام خلال أي فترة ازدهار إلى إيجاد آمال غير واقعية، ففي شهر أيلول/ سبتمبر عام 1999م نُشِر كتاب بعنوانDow 36000: The New Strategy for Profiting from the Coming Rise in the Stock Market للكاتبين جيمس ك. غلاسمان James K. Glassman وكيفن أ. هاسيت Kevin A. Hassett، تنبأ المؤلفان في الكتاب بارتفاع مؤشر داو جونز Dow Jones Index إلى 36 ألف نقطة خلال السنوات الخمس المقبلة، فأصبح كتابهما من الكتب الرائجة في الولايات المتحدة الأمريكية، ونشر في ألمانيا بعد بضعة أشهر، وفي ذلك الوقت كان مؤشر داوجونز يقف عند 11 ألف نقطة تقريبًا، ولكنه بدل الاستمرار في الصعود إلى 36 ألف نقطة، وتنبأ المؤلفان بانخفاض حاد إلى 7524 نقطة عام 2003م.

وفي مطلع عام 2000 كان المزاج في ألمانيا في ذروة الاسترخاء، فقد تابع مؤشر DAX ارتفاعه المتسارع، وبحلول شهر آذار/ مارس من العام نفسه كان قد ارتفع من 6858 في أواخر عام 1999م إلى 8070 نقطة، ولم يرتفع أي صوت بالتحذير في وسائل الإعلام الألمانية خلال الأشهر الثلاثة الأولى من عام 2000م، فقد ركب الجميع موجة الترويج للاستثمارات في سوق الأسهم بوصفها أعظم فرصة شهدها العالم لتحقيق الثراء السريع.

وفي الثاني والعشرين من شباط/ فبراير عام 2000م، وقبيل انفجار الفقاعة بفترة وجيزة ظهرت العناوين الرئيسة الآتية على الصفحة الأولى من صحيفة Bild-Zeitung وهي أهم صحيفة ألمانية على المستوى الوطني: «هوس المال! يتساءل المدرّس: لماذا يتعين عليّ الاستمرار في التدريس؟ يتساءل الجميع عن أفضل الأسهم ليشتريها؟ ربات المنازل يقامرن بمصروفهن الشخصي في سوق الأسهم، وأرباح بنسبة 300% بفضل الإنترنت، فهل أستطيع أنا أيضًا أن أصبح ثريًّا؟»[185] ما زلت أذكر حلاقي وهو يقدم لي نصائح مفيدة للاستثمار ووالدَيْ صديقتي اللذين لم يكن قد سبق لهما إبداء

أدنى اهتمام بسوق الأسهم، وقد تسمّرا أمام شاشة التلفاز لسماع نصائح (خبير) موثوق ليندفعا في اليوم المقبل مباشرة إلى شراء الأسهم التي نصح بها الخبير، وكان كل ذلك بمثابة إشارة أكيدة إلى قرْب انفجار الفقاعة.

وهذا ما حصل، ففي عام 2000م، وبعد سنوات من ظروف سوق (مرتفعة الأسعار) هبط مؤشر DAX بنسبة 7.5% إلى 6376 نقطة، ومع أن هذا الهبوط الأولي لم يكن له التأثير الدراماتيكي الذي كان يُفترض حصوله، فإن المستثمرين الذين دخلوا سوق الأسهم عند 8000 نقطة في شهر آذار/ مارس، تكبدوا خسائر فادحة.

وكما يحصل في أي حدث صاخب تطلبت تأثيرات حمى سوق الأسهم بعض الوقت كي تهدأ، فقد كان كثير من المستثمرين الذين استرخوا، وشعروا بأمان زائف نتيجة السنوات التي أمضوها في قراءة وسماع تقارير وسائل الإعلام التي كانت تمتدح الأسهم بوصفها أسلوب الاستثمار الأكثر أمانًا، وقد انتهزوا الفرصة لشراء المزيد من الأسهم مع أن الأسعار كانت مستمرة في الهبوط؛ لأنهم صدّقوا دون تمحيص تأكيدات الخبراء بأن الهبوط الراهن هو مجرد نكسة مؤقتة، وكانت المصارف قد طورت آليات عالية الربحية لبيع الأسهم في صناديق الاستثمار في سوق الأسهم، ولم يكن هناك من يرغب في وضع حد لتلك الآليات، وفي عام 2000م فقط استثمر الألمان 74 مليار يورو تقريبًا في صناديق الأسهم، ومع أن مؤشر DAX واجه هبوطًا أكثر أهمية عام 2001م، حيث خسر 20% تقريبًا، واستمرت المصارف في بيع صناديق الأسهم الخاصة بها، واستمر المستهلكون الألمان في الاستثمار فيها بما يقارب 13 مليار يورو.

وفي عام 2002م بدأت الأمور تسوء أكثر فأكثر، إذ خسر سوق الأسهم الألماني نسبة 44% أخرى، هبط أولًا إلى 2839 نقطة، ثم تابع الهبوط ليصل إلى 2593، وآنذاك كان المستثمرون الذين دخلوا سوق الأسهم في آذار/ مارس من عام 2000م قد خسروا أكثر من ثلثي رأسمالهم، وأما الأشخاص الذين قرروا وضع حد لخسائرهم عند تلك المرحلة فقد حصلوا على ربح لا يزيد على 3.2000 يورو عن كل 10 آلاف يورو استثمروها في الأصل.

فقد كانت تلك هي اللحظة التي فقد فيها الألمان شهيتهم لصناديق الأسهم، حيث عرض كثير من المستثمرين أسهمهم للبيع؛ لأنهم كانوا في حاجة إلى النقد، ولكن قلة فقط كانوا راغبين في الشراء، وفي عام 2002م هبطت الاستثمارات الصافية في صناديق الأسهم الألمانية إلى 2.9 مليار يورو؛ أي مجرد 4% مما كانت عليه قبل عامين، ولكن المستثمرين القلائل الذين استثمروا في صناديق الأسهم عام 2002م كوفئوا على شجاعتهم، فبعد عام فقط؛ أي في عام 2003م ارتفع مؤشر DAX أكثر من 27%، وواصل الارتفاع طوال الأعوام 2004م و2005م و2006م و2007م، وأما المستثمرون الذين دخلوا السوق عام 2002م حين كان المؤشر عند 2593 نقطة فقد تضاعفت الأموال التي دفعوها ثلاثة أمثال بحلول عام 2008م؛ أي عندما ارتفع مؤشر DAX إلى 8046

نقطة، وحصل المستثمرون الذين قرروا تحويل مكاسبهم إلى أموال عند تلك المرحلة على ربح بلغ 31 ألف يورو عن كل 10 آلاف يورو كانوا قد استثمروها.

وحتى الأشخاص الذين دخلوا السوق متأخرين، وبدؤوا الاستثمار في شباط/ فبراير أو آذار/ مارس من عام 2000م؛ أي في ذروة حيوية سوق الأسهم، واحتفظوا بحصصهم خلال سنوات هبوط الأسعار تمكنوا على الأقل من تعويض استثماراتهم الأصلية عام 2008م.

ثم حصلت الأزمة المالية العالمية، ففي عام 2008م هبط مؤشر DAX بنسبة 40%! ولكن المستثمرين كانوا قد فقدوا الثقة بصناديق الأسهم منذ زمن طويل، وكان عام 2006م قد شهد حالات تسرب رساميل بقيمة 7.8 مليار يورو خارج البلاد، وتضاعف المبلغ عام 2007م (14.2 مليار يورو) ومن ثم تجاوز مليارًا آخر عام 2008م.

وفي عام 2010م هبط عدد الألمان المالكين لأسهم في صناديق سوق الأسهم الذي كان قد ارتفع بصورة غير مسبوقة ليصل إلى عشرة ملايين شخص (أي أكثر من 15% من عدد السكان) باطراد، ووصل إلى ستة ملايين[186]، واستمر هذا التوجه خلال العامين 2012م و2013م، مع أن مؤشر DAX ارتفع بمعدل 29.0% و25.5% على التوالي، فسحب المستثمرون الألمان من صناديق الأسهم ما مجموعه 11.2 مليار يورو.

ما هي الدروس التي يمكن استخلاصها من تقلبات سوق الأسهم وتدفقات الرأسمال من صناديق الأسهم وإليها؟ واندفع معظم المستثمرين مع التوجّهات السائدة، فكما ذكرت سابقًا أودع المستثمرون الألمان ما يقارب 110 مليارات يورو في صناديق الأسهم خلال الفترة 1999 - 2000م؛ أي في ذروة أجواء الارتياح في سوق الأسهم، وهو أسوأ وقت لدخول السوق، وكانت الأشهر الأخيرة من عام 2002م هي اللحظة المثلى لدخول السوق؛ أي عندما كاد مؤشر DAX يخسر 44% تقريبًا، ولكن في تلك المرحلة هبطت تدفقات الرساميل إلى داخل الصناديق إلى 2.9 مليار يورو.

فلماذا يتصرف معظم المستثمرين على هذا النحو غير العقلاني؟ أنا أعزو السبب إلى ذهنية أحب أن أسميها (الاستثمار عن طريق المرآة الخلفية) إذ يقيِّم معظم المستثمرين الإمكانات المستقبلية لسهمٍ ما على أساس أدائه خلال الأشهر أو السنوات الماضية؛ أي كلما زادت المبالغ التي كسبها المستثمرون الآخرون من السهم المعني ازدادت ثقتهم به، وحتى المستثمرون المترددون جرفهم الحماس الذي ولّدته تقاريرُ الأخبار اليومية حول الفرص العظيمة التي يوفرها سوق الأسهم.

وتؤدي وسائل الإعلام دورًا مهمًّا في إيجاد هذه التوجّهات وفي إطالة أمدها، ففي ذروة ازدهار سوق الأسهم تكثر تكهنات الخبراء الذين يتنبؤون باستمرار ارتفاع الأسعار، ونلاحظ فجأة أن كل شخص حولنا يعرف شخصًا جمع ثروة من الاستثمار في صناديق الأسهم، وتخبر الزوجات أزواجهن الذين كانوا قد امتنعوا عن المشاركة في موجة الجنون الجديدة عن جار جنى ثروة من سوق الأسهم، ويحث الاستشاريون الماليّون زبائنهم على عدم تفويت فرصة الاستثمار التي ثبت أنها الفرصة الأفضل خلال السنوات الثلاث أو الخمس أو العشر أو حتى العشرين السابقة، وفي ذروة فترة

الازدهار يتوافر كثير من الأدلة التي تدعم تلك الادعاءات، وفي نهاية المطاف يفقد حتى أكثر الرافضين للاستثمار قدرتهم على مقاومة الرغبة في المشاركة في هذه الفرصة الفريدة.

ويمكن اعتبار ضغوط الأقران عاملًا مهمًّا في تفسير القوى النفسية المؤثرة في هذه الحالة، فقد أجرى علماء النفس (تجارب التماثلexperiments conformity) حيث عُرِضت على المشاركين في التجارب بطاقة يظهر فيها خط تلتها بطاقة تظهر فيها ثلاثة خطوط أحدها شبيه بالخط المرسوم على البطاقة الأولى، والاثنان الباقيان أطول أو أقصر منه على نحو واضح، وقد طُلب من كل مشارك أن يقول بصوت عالٍ: أيًّا من الخطوط الثلاثة يماثل الخط المرسوم على البطاقة الأولى؟ إذا أجابت الأغلبية (وهم أشخاص متعاونون مع الأطباء الذين يجرون التجربة؛ أي يتظاهرون بأنهم مشاركون في التجربة) إجابة خاطئة يقدِّم المشاركون الحقيقيون الإجابة نفسها.

ويمكن لنظريات التعلُّم التي طورها علماء النفس مساعدتنا على شرح السلوك المشار إليه أعلاه الذي يفتقر موضوعيًّا إلى العقلانية: فخلافًا لسلوك المستثمرين الاستهلاكي اليومي يفضل هؤلاء شراء الأسهم الأغلى ثمنًا، ولنفترض أن سعر سهم ما معينًا ارتفع من دولارين أمريكيين إلى عشرة دولارات أمريكية، ثم عاود الهبوط إلى ثلاثة دولارات أمريكية، وأخيرًا ارتفع إلى 15 دولارًا أمريكيًّا، فقلة فقط من المستثمرين سيشعرون بالرغبة في شرائه بسعر دولارين أمريكيين، ولكن ما إن يصل السعر إلى أربعة دولارات أمريكية -أي زيادة بنسبة 100%!- حتى يبدأ المستثمرون بالشراء؛ لأنهم شاهدوا كيف يمكن تحقيق الأرباح عن طريق هذا السهم، ويودون الحصول على حصة.

وتسهم تقاريرُ وسائل الإعلام الإيجابية، وآراءُ الخبراء التي تستند إلى ما يقوله المحللون الذين يشجعون المستثمرين على شراء سهم ما بعينه مع إيراد الأسعار الجذابة المخطَّط لها؛ تسهم في دعم هذا السلوك الذي يكون مجزيًا على المدى القصير، ويراقب المستثمرون سعر سهمهم وهو يرتفع إلى خمسة دولارات أمريكية، ثم إلى ستة دولارات أمريكية، ثم إلى سبعة دولارات أمريكية... وفي كل مرة يرتفع فيها السعر يشعر هؤلاء أن هناك ما يسوّغ ما يفعلونه، وتهنئ الزوجات أزواجهن على إستراتيجيتهم الاستثمارية البارعة، ويشعر المستشارون الماليون بالأمان؛ لإدراكهم أن زبائنهم سعداء.

ولكن يبدأ السعر بالتدني في مرحلة ما، إذ يهبط من عشرة دولارات أمريكية إلى تسعة، ويعزّي معظم المستثمرين أنفسهم بأنهم حققوا مع ذلك ربحًا كبيرًا (على الورق) آملين أن يكون الهبوط مؤقتًا، حتى إن بعضهم يستغلون الفرصة لشراء المزيد من الأسهم، وعندما يواصل السعر هبوطه إلى ثمانية دولارات أمريكية، ومن ثم سبعة دولارات أمريكية، ويستمر على هذا المنوال... يظل معظم المستثمرين متمسكين بأسهمهم بدل بيعها لتعديل خسائرهم، وهنا يظهر تأثير (مبدأ الأمل) ولكن عندما يتابع السعر هبوطه ليصل إلى خمسة دولارات أمريكية أو أربعة دولارات تأتي لحظة يفقد فيها معظم المستثمرين الأمل؛ لأن أي تقارير إعلامية حول أسهمهم غالبًا ما تكون سلبية، وحتى المحللين الذين يكونون عادة في قمة التفاؤل نجد أنهم ينصحون بالبيع، وآنذاك يتبع كثير من المستثمرين نصيحتهم مبررين ذلك باستمرار هبوط السعر ليصل إلى ثلاثة دولارات أمريكية.

وأما المستثمرون الذين يقاومون التوجّه السائد، ويتبنّون إستراتيجية معاكسة بأن يشتروا الأسهم عندما يهبط السعر من خمسة دولارات أمريكية إلى أربعة دولارات، فسوف يلقون عقابهم على المدى القريب، ولن يجنوا مكافأتهم إلا على المدى البعيد؛ لأنهم سيخسرون في البداية (على الورق) عندما يهبط السعر إلى ثلاثة دولارات أمريكية، وما من شك في أن تفادي مشاعر الذعر يتطلب الكثير من الشجاعة في لحظة كهذه، حين تكون أي تقارير إخبارية حول سعر سهم ما سلبية غالب الأحيان، وتمر لحظات تجد نفسك فيها تتساءل إن كنت نبيًّا منعزلًا في القفار أو مجرد سائق يقود سيارته مسرعًا في الاتجاه الخاطئ على الطريق الرئيس دون أن يفهم لماذا يسير الآخرون في الاتجاه المعاكس؟

ولكن في هذا السيناريو سيكافَأ السلوك المخالف لدورة الاستثمار العامة anticyclical عندما يعود سعر السهم للارتفاع مجددًا ليصل في النهاية إلى 15 دولارًا أمريكيًا، فحتى لو بعت السهم بثمانية دولارات أمريكية تكون قد ضاعفت مبلغ استثمارك الأصلي مع أنك فوَّتّ فرصة تحقيق ربح أكثر جدوى.

ويفتقر معظم الناس إلى إمكانية التفكير على المدى البعيد، ولو كانوا يتمتعون بهذه الإمكانية لما وجدنا حولنا هذه النسبة الكبيرة من الأشخاص المدخنين والبدينين، فالرغبة في المكافأة القريبة الأجل أقوى من الخوف من الضرر البعيد الأجل، وينطبق هذا أيضًا على استثمارات الرأسمال عمومًا واستثمارات سوق الأسهم على وجه التحديد، فنحن نُشبع رغبتنا الشديدة بالرضا الآني عندما يرتفع السعر، ونميل إلى تفادي الألم الذي يسببه هبوط السعر، وهذا ما يجعل غالبية المستثمرين عاجزين عن السباحة عكس التيار وعن التصرف خلافًا لدورة الاستثمار العامة، وهو بالضبط السبب الذي يجعل قلة من المستثمرين فقط قادرين على جني مبالغ وفيرة في سوق الأسهم.

واحذر الانجرار خلف الأمثال الجذابة من نوع «التوجه يسير لمصلتحك» أو «المد العالي يرفع كل القوارب»؛ لأن الأقوال المأثورة يمكن أن تنطوي على شيء من الحقيقة بالنسبة إلى المستثمرين الذين يهتمون بالنتائج القصيرة الأجل فقط، وأما الأشخاص الذين يفكرون على المدى البعيد، فأنصحهم بتجاهل تلك الأقوال كليًّا.

وما من شك في أن سر النجاح في سوق الأسهم لا يكمن بمنتهى السهولة في التصرف خلاف الآخرين، فإذا كنت تضمن كسب المال عن طريق شراء أسهم تهبط أسعارها بتسارع شديد، فإن كثيرًا من الأشخاص يفعلون ذلك، ولكن هناك بعض الأسهم التي تتابع قيمتها الانخفاض دون أن تعود للانتعاش؛ ما يعني أن شراء سهم لمجرد أن سعره ينخفض ليس بالتصرف الأذكى من شراء السهم لمجرد أن سعره يرتفع، فالسهم الذي فقد نسبة أكبر من 50% من قيمته قد يستمر في الهبوط إلى أن يخسر نسبة 90% أخرى.

يقول بيتر لينش Peter Lynch، أحد أنجح مديري صناديق الأسهم في القرن العشرين (Fidelity Magellan Fund): «من الوجهة التاريخية يجري اغتنام الأسهم بوصفها استثمارًا أو رفضها

بوصفها مقامرة على نحو روتيني متكرر، وعادة في الأوقات الخاطئة، وغالبًا ما تُقْبَل الأسهم بوصفها استثمارًا متبصّرًا، عندما لا تكون كذلك»[187].

وقد أجرى عالم الاقتصاد الأمريكي روبرت ج. شيللر Robert J.Shiller دراسة بالغة الأهمية أظهرت عبث «الاستثمار عن طريق المرآة الخلفية»، ويلخص كتابُه (Irrational Exuberance) نتائجَ دراسته لحركات مؤشر أكبر سوق أسهم في العالم لمدة عام ومدة خمسة أعوام.

وفي دولتين من كل ثلاث دول شهدت أكبر زيادات في أسعار الأسهم خلال خمس سنوات هبطت الأسعار خلال السنوات الخمس المقبلة، في حين أن نسبة مذهلة بلغت 95% من الدول التي شهدت هبوط أسعار الأسهم إلى أخفض معدلات خلال خمس سنوات شهدت زيادات بنسبة 122% جرى تعديلها بحسب معدل التضخم خلال السنوات الخمس المقبلة، ويعلق شيللر بالقول: «وهكذا نلاحظ في حركة أسعار الأسهم الرئيسة وجود نزعة حقيقية، وإن كانت غير تامة، لاتخاذ مسار معاكس خلال السنوات الخمس المقبلة، سواء في الحركات باتجاه الصعود أو الحركات باتجاه الهبوط»[188]، وبعبارة أخرى، شراء سهم ما معين لمجرد أدائه الإيجابي خلال السنوات القليلة الماضية أمر محفوف بالخطر الشديد.

ويسري ذلك على كل الأصول أيضًا، فحتى الأداء الإيجابي لاستثمارٍ ما معين طوال عقود لا يضمن استمرار زيادة قيمته، والواقع أن تزايد الأسعار بتواتر سريع دون وجود سبب واضح -مثل تعويض هبوطٍ مبالغ فيه في الماضي، مثلًا- قد يكون إشارة إلى مشكلات وشيكة.

تقليب العقارات بغرض الربح في سوق الإسكان الأمريكي

لنأخذ انهيار سوق الإسكان الأمريكي مثلًا، حيث يتألف مؤشر S&P/Case-Shiller U.S. National Home Price Index، الذي نُشر عام 1987م، وحُسِب بمفعول رجعي يعود إلى عام 1890م، من مجموعة مركبة من مؤشرات أسعار المنازل المخصصة لعائلة واحدة يجري إصدارها شهريًّا، وواصَل هذا المؤشر ارتفاعه انطلاقًا من خمس نقاط عام 1941م ليصل إلى 189 نقطة عام 2006م، وخلال المدة 1999-2006م زاد أكثر من الضعف، فقد قفز من 92 نقطة إلى 189 نقطة، ولكن وكما صرنا ندرك الآن كان ذلك يشير إلى واحدة من أسوأ فقاعات المشروعات الوهمية في تاريخ الأسواق المالية.

فما الذي أدى إلى هذه الزيادة الهائلة خلال مدة سبع سنوات فقط؟ لجأ آلان غرينسبان Alan Greenspan الذي كان آنذاك مدير المصرف الاحتياطي الفيدرالي إلى تخفيض معدّل الفائدة أكثر من مرة إلى أن بلغ 1% فقط؛ وذلك لمواجهة انفجار فقاعة سوق الأسهم خلال المدة 2000-2002م، وهبط مؤشر سوق Nasdaq 74% عن المعدل القياسي الذي كان قد وصل إليه عام 2000م، وخسر مؤشر S&P 500 نسبة 43% خلال المدة نفسها[189].

وفي تلك الأثناء خفّفت إدارة بوش صرامة الأنظمة؛ لكي تسهّل على الأفراد ذوي السجل الائتماني الرديء الحصول على قرض رهن عقاري، وبالتوازي مع هبوط معدلات الفائدة نجمت نتائج كارثية عن تلك الخطة التي كان دافعها أيديولوجي والتي كانت تهدف إلى زيادة معدلات امتلاك منازل في أوساط (الأقليات) ويدافع غرينسبان في مذكراته The Age of Turbulence عن تلك الإجراءات بالقول: «كنت أدرك أن تخفيف صرامة شروط منح قروض الرهن لمقترضي الرهن العقاري أدى إلى رفع مستوى المجازفة المالية، وأن مبادرات ملكية المنازل المدعومة ماليًّا تشوه مخرجات outcomes السوق، ولكني كنت أيضًا أعتقد، مثلما أعتقد الآن، أن مزايا توسيع مجال ملكية المنازل تستحق المجازفة»[190].

وقد شرعت أعداد هائلة من الناس تشتري المنازل بمن في ذلك المستثمرون الذين بدؤوا (بتقليبها Flipping) بغرض الربح، وكان الوضع شبيهًا بوضع السوق المرتفعة الأسعار، حيث تواصل أسعار الأسهم الارتفاع بسرعة لا تصدق، ويتوقع الناس بيع أسهمهم بأسعار أعلى، وخلال المدة 1997-2002م، ارتفعت أسعار المنازل في الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 42%، وكانت نسبة الأرباح أعلى بكثير في بعض المدن: 67% في نيويورك، و75% في جيرسي سيتي، و69% في بوسطن، و88% في سان فرانسيسكو[191].

وأدارت تلك الفرصُ لتحقيق الأرباح التي بدت لا نهائية رؤوسَ مقترضي الرهن العقاري والمشترين على السواء، وبدا الأمر كأن قوانين الجاذبية الأرضية والمنطق البدهي السليم لم تعد سارية، وأظهرت الدراسات[192] أنه في 60% تقريبًا من كل حالات (قرض الدخل المعلن stated income Loans) - التي لا يُطلب فيها إثبات رسمي لدخل المقترض - كان الدخل المعلن أعلى بـ 50% على الأقل من الدخل الحقيقي للمقترض، واستنادًا إلى تحليل أجراه مصرف Credit Suisse مُنحَت قروض مجموعها 276 مليار دولار أمريكي في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2006م إلى مقترضين قدموا أدلة غير مكتملة عن دخلهم، وشاع على نحو خاص تقديم القروض من نوع (28/2) (قرض رهن عقاري بفائدة قابلة للتعديل) مع (فائدة منخفضة مؤقتة Teaser)؛ بمعنى نسبة فائدة منخفضة ثابتة خلال العامين الأولين ومن ثم فائدة مرتفعة جدًّا خلال السنوات الثماني والعشرين المقبلة.

وهذا مثال تقليدي آخر يُظهِر أخطار «الاستثمار عن طريق المرآة الخلفية»، حيث كانت قروض (الرهن العقاري) الممنوحة إلى أفراد ذوي سجل ائتماني رديء تُكفَل بوصفها صكوك دين ممنوح بضمان إضافي (Collateralized debt Obligations CDOs) ومن ثم تُباع إلى مستثمرين، ولأن أسعار العقارات ظلت عقودًا ترتفع دون توقف كان الاحتمال الإحصائي للتخلف عن سداد تلك الكفالات منخفضًا إلى حد بعيد، ولكن ما إن بدأت الأسعار في الهبوط حتى أصبحت تلك الإحصاءات والحسابات لا تساوي ثمن الورق الذي كُتِبت عليه.

وهبط مؤشر S&P/Case-Shiller 20-City Composite Home Price Index الخاص بعشرين منطقة رئيسة في الولايات المتحدة الأمريكية، بنسبة 35% خلال المدة تموز/ يوليو 2006م - شباط/ فبراير 2012م، ومن بين المدن التي تلقت الضربات الأشد كانت تامبا Tampa حيث هبطت أسعار المنازل بنسبة 48%، وديترويت (49%)، وميامي (51%)، وسان فرانسيسكو (46%)[193].

وآنذاك خسر كثير من الأمريكيين الذين كانوا قد اشتروا منازلهم في ذروة فقاعة سوق الإسكان تلك المنازل؛ لأن مقدار الدين كان أكبر من سعر العقار، وحين كان بعضهم يعجزون عن إعادة دفع الدين العقاري كان المصرف يلجأ إلى حبس الرهن foreclose وعرض العقار في المزاد.

وأما المستثمرون الذين كانوا قد اشتروا بموجب صكوك الدين الممنوح بضمان إضافي فقد تكبدوا خسائر جسيمة أيضًا، ولكن وكما في كل الحالات التي تحصل فيها فقاعة مالية كان هناك رابحون وخاسرون، فقد كان الخاسرون هم الذين انجرفوا مع تيار الهيستريا الجماعية بكل سذاجة، عندما كانت الأسعار ترتفع، وأما الرابحون فهم الذين كانوا يتمتعون بحسن تقدير للأمور دفعهم للبيع والشراء خلافًا لدورة الاستثمار العامة.

وكان جون بولسون John Paulson وهو شخص مغمور نسبيًّا سبق له أن عمل مديرًا لمحفظة وقائية قبل انفجار الفقاعة السكنية، وأحد المستثمرين الذين أدركوا حقيقة ما يحصل، وحقق بذلك أرباحًا هائلة، وكسب بولسون ما مجموعه 20 مليار دولار أمريكي -بما في ذلك مكاسبه الشخصية البالغة أربعة مليارات دولار أمريكي- من شراء مقايضات التخلف عن سداد الائتمان (CDS) Credit default Swaps، وهي عقود المشتقات الائتمانية التي تؤمِّن الشاري من الخسائر الناجمة عن التخلف عن سداد ضمان يتمتع بالأولوية؛ أي حزمة من قروض الرهن العقاري المكفولة.

ولأن معظم اللاعبين في السوق لم يتوقعوا تخلُّفَ المقترضين عن سداد الائتمان بدت أقساط التأمين ضئيلة إلى حد يثير الضحك، وكان المستثمرون الذين اشتروا صكوك ديون ممنوحة بضمانات إضافية قد اعتمدوا على التقييمات التي قدمتها وكالات التصنيف والتي كانت تستند إلى حسابات احتمال التخلف عن السداد، وقلة فقط من المستثمرين -وكان بولسون من بينهم- أدركوا أن المعطيات التاريخية التي استندت إليها تلك الحسابات لم تكن ذات أهمية تُذكر، هذا إذا كان لها أي أهمية، بوصفها مصدرًا للتنبؤات: فلم يقتصر الأمر على أن أسعار المنازل كانت ترتفع دون توقف خلال العقود السابقة، ولكن نسبة فوائد الرهن العقاري كانت أكثر انخفاضًا بكثير.

وقد أجرى أولئك المستثمرون تحليلًا معمقًا لكل قروض الرهن العقاري المحوَّلة إلى أوراق مالية (مؤَّرقة securitized) لمعرفة المجازفات الأسوأ - وليس الأفضل - التي كان العدد الأكبر من اللاعبين المتفائلين في السوق يتجاهلونها باستمرار، وركّز هؤلاء جهودهم على التحديد الدقيق لأسواق الإسكان المحلية، حيث وصلت المضاربة بالأسعار حدها الأقصى، وكانت القروض تُمنَح بأسلوب متهور إلى أقل المقترضين جدارة ائتمانية.

لم يكن الدافع الرئيس للمستثمرين أنهم كانوا يتوقعون بالضرورة تخلّف المقترضين عن سداد قروض الرهن العقاري لتبدأ بذلك مقايضات التخلف عن سداد الائتمان CDS، ولكنهم كانوا يراهنون على حصول ارتفاع حاد في أقساط مقايضات التخلف عن سداد الائتمان بمجرد أن بدأت أسعار العقارات في الهبوط، وبدأ اللاعبون الآخرون في السوق بإدراك مدى الخطورة الكبيرة للعجز عن سداد الائتمان، ولم يكونوا من دون شك يعلمون بدقة إلى متى ستستمر أسعار المنازل في الارتفاع، ولكن عندما بدأت الأسعار في الهبوط أثمرت مقامرتهم مردودًا سخيًّا، وكانت شجاعةُ القناعات التي توافرت لدى رجال مثل بولسون السببَ الذي جعلهم يكسبون تلك الأموال الطائلة، هذا إضافة إلى أن إستراتيجيات استثماراتهم كانت تسترشد بتحليلاتهم الخاصة لا بالتوجّهات السائدة في السوق.

ويكشف ظهورُ فقاعة أسواق الأسهم العالمية وفقاعة سوق الإسكان في الولايات المتحدة الأمريكية، ومن ثم انفجارهما في نهاية المطاف التركيبيةَ النفسية للأسواق المالية على نحو نموذجي، وثمة نزعة لدى المستثمرين، سواء أكانوا مستثمرين شخصيين أو مؤسسات استثمارية تدفعهم للتصرف بأسلوب غير عقلاني يتجلى في نفورهم من التصرف خلافًا لآراء غالبية أقرانهم، ومع أن هذا النوع من التصرف لا يؤدي آليًّا إلى ظهور فقاعات في السوق، فإنه غالبًا ما يمنع المستثمرين من استغلال الفرص، ويؤدي إلى القيام بمجازفات لا داعي لها بذريعة تفادي مجازفات وهمية.

وفي الدراسة التي أجريتُها بعنوان The Wealth Elite طلبت من 45 شخصًا فائقي الثراء ملء اختبار السمات الشخصية الخمس الكبرى The Big Five الذي يضم 50 سؤالًا، وكان هناك بضع عبارات أجاب عنها كثير من المشاركين بالموافقة، مثل: «أصف نفسي بأني من النوع الذي يفضل التصرف كما يحلو له»، لم يعارض أي من المشاركين هذه العبارة.

إذًا الشرط الضروري للقيام باستثمارات ناجحة هو التمتع بالشجاعة الكافية لمخالفة رأي الأغلبية؛ لأن ذلك يمكّن المستثمر من الشراء بثمن منخفض والبيع بثمن مرتفع، ولكن هذا من دون شك لا يُعدّ ضمانًا أكيدًا للنجاح، فهناك دائمًا خطر إساءة المستثمر لتقدير صلاحية التوقيت، وخصوصًا عندما تجري تلك الاستثمارات برافعة مالية كبيرة highly leveraged، ويعتمد نجاحُ المستثمر المخالف للآراء السائدة على وجود لاعبين في سوق أخرى يمكن أن يتبعوا رأيه أحيانًا، ولكن ارتفاع الأسعار وتحقيق الأرباح لا يحصلان إلا مرة واحدة.

ومع ذلك لا يجد المستثمرون المخالفون للآراء السائدة أي مشكلة في البيع عندما تسود الأسواق أجواء الارتياح؛ لأنهم غالبًا ما يشعرون بالقلق عندما تشاطرهم أغلبية الناس رأيهم، فهم يعدّون رأي الأغلبية مؤشرًا عكسيًّا، وهم يتمسكون بهذه القناعة خلال الأوقات التي يسود فيها الذعر في الأسواق والأوقات التي تشهد فيها الأسواق ازديادًا ملحوظًا في النشاط يبعث على الارتياح.

إذًا، السلوك الذي يتسم بالاستسلام لضغوط الأقران واتباع التوجّهات السائدة والخضوع لغريزة القطيع غالبًا ما يُعدّ السلوك النموذجي للمستثمرين على نطاق ضيق، ولكن الواقع الفعلي يقول: إنه

سلوك ينطبق على المستثمرين من كل الفئات، بما في ذلك المؤسسات الاستثمارية مثل شركات التأمين، وصناديق التقاعد، والرعاية الاجتماعية، وما إلى هنالك، وتسري الآليات المذكورة أعلاه على أسواق أخرى وعلى أسواق الأسهم والعقارات.

ولا يمكن اعتبار صانعي القرارات العاملين لمصلحة مؤسسات استثمارية رجالَ أعمال رياديين تسيّرهم الرغبة في النجاح، فهم موظفون أولويتهم القصوى تفادي الفشل، وقد صاغ عالم النفس الأمريكي جون ويليام أتكنسون John William Atkinson وهو رائد الدراسات العلمية للدوافع البشرية، عبارَتَيْ «من يسعون للنجاح» و«من يسعون لتفادي الفشل» لوصْف نوعين مختلفين من الشخصيات، ويمكن تصنيف كثير من المؤسسات الاستثمارية ضمن الفئة الثانية.

ومن وجهة النظر الموضوعية لهؤلاء لا يبدو إيثار تفادي الفشل على الرغبة في النجاح أمرًا يفتقر إلى المنطق، فعلى العكس: فأي فشل من شأنه أن يؤدي غالبًا إلى عواقب شخصية كارثية، في حين أن النجاح لا يؤتي ثماره على الأرجح، ولكن في نهاية المطاف يحصل هؤلاء على مرتباتهم لقاء اتخاذهم القرار الصائب.

وأحيانًا قد تسيِّر صنّاعَ القرارات في المؤسسات الاستثمارية الكبرى حواراتٌ داخليةٌ من نوع ما، ويمكن أن تكون تلك الحوارات واعية أو لا واعية: «ماذا يمكن أن يحصل إذا تصرفتُ خلافًا لتصرفات الجميع؟ إذا ارتد قراري علي سلبًا فسوف يعدّونني مسؤولًا: ما الذي تملّكك ودفعك لشراء سهم لا يمكن لشخص بكامل قواه العقلية أن يقربه في أجواء السوق المالية؟».

وفي المقابل لن يتورط صانع القرار في المتاعب؛ لأنه اتخذ قرارًا خاطئًا، وساير أهواء التنافس؛ لأن المديرين وأعضاء مجالس الإدارة الذين يحق لهم مساءلته لا يتوقعون منه أن يكون أذكى من الجميع، وهو يعلم أنه في حال حصول الأسوأ فإن لديه الذريعة الكفيلة بإنقاذه من الورطة: (الجميع) فعل الشيء نفسه، (آنذاك) كان هناك (إجماع عام) على أن الاستثمار كان صحيحًا.

فما هي الدروس التي يمكن أن نتعلمها من كل ما سبق؟ أنت بوصفك مستثمرًا شخصيًّا بوضع محظوظ للغاية: فأنت لست مسؤولًا تجاه أي مجلس إدارة أو لجنة ولست مضطرًّا إلى تبرير قراراتك لأحد إلا لنفسك، وإن اتخاذ قرار صائب والثقة بحكمك على الأمور يبدو أسهل بكثير بالنسبة إليك، ولا تنسَ أن رائد الاستثمارات سير جون تيمبلتون Sir John Templeton قال ذات يوم: «وقت ذروة التشاؤم هو أفضل وقت للشراء ووقت ذروة التفاؤل هو أفضل وقت للبيع»[194].

ولا يمكن من دون شك اعتبار أي ارتفاع في أسعار الأسهم والعقارات إعلانًا عن قرب حصول فقاعة، ولكن إذا بدأت الأسعار في الارتفاع بسرعة مذهلة خلال مدة وجيزة، وكان كل من حولك يفترضون أنها ستواصل الارتفاع إلى ما لا نهاية، عليك أن تدرس خطواتك بحذر بالغ، وفي المقابل إذا كان كل ما تسمعه عن استثمار ما معين يبدو سلبيًّا راقب الموضوع عن كثب، ألا يحتمل أن تكون هناك مبالغة في رد فعل السوق، وأن يكون الهبوط السريع المذهل للأسعار أكثر مما تتطلب الأمور؟

وتذكَّر أيضًا ألا تصدق كل ما تقوله وسائل الإعلام: خلال أوقات الارتياح في السوق تميل وسائل الإعلام إلى التركيز على «الأسباب التي توجِب القيام بأمر ما» وتجاهُل أي أخبار سلبية، وخلال أوقات هبوط الأسعار تقوم وسائل الإعلام بالعكس تمامًا، فهي تركز على «الأسباب التي تمنع القيام بأمر ما»، ولا تنقل سوى الأخبار السلبية، وعندما تضع في حسبانك دائمًا أن الصورة التي تقدمها وسائل الإعلام تكون على الأرجح إما شديدة التشاؤم أو شديدة التفاؤل، تتوافر لديك فرصة أفضل لتفادي فخ الاستثمار «عن طريق المرآة الخلفية»، وللقيام باستثمار ناجح.

الفصل الثاني عشر شراء الأسهم: منهجية اللاأدرية وإستراتيجية يوليسيس

تختلف الاستثمارات المالية عن مجالات الحياة الأخرى في ناحية واحدة مهمة، وهي أن معرفة ما يجب عليك ألا تفعله والمآزق الخفية التي ينبغي تفاديها تُعدّ أمرًا بالغ الأهمية، وقد ناقشتُ في الفصلين السابقين بعض الأخطاء التي يرتكبها المستثمرون؛ أي تأثيرات (الانحياز للوطن) و(المرآة الخلفية) ويبدأ هذا الفصل أيضًا بعرض بعض الأخطاء والأغلاط الشائعة التي يرتكبها المستثمرون، وسوف تلاحظ أن تفادي كل تلك الأخطاء سوف يؤدي وبصورة حتمية غالب الأحيان إلى تبني منهجية (اللاأدرية agnostic) كما أحب أن أسميها.

وتتوافر للمستثمرين المحتملين في سوق الأسهم ثلاثة خيارات مختلفة: شراء حصص فردية مباشرةً، أو الاستثمار في صناديق نشطة تُدار بأسلوب مشترك actively managed funds، أو الاستثمار في صناديق سلبية passive funds، وهي صناديق تتعقّب أداء مؤشر محدد في سوق الأوراق المالية، وتحاكيه دون أن تحاول تجاوزه.

ويبدو شراء حصص فردية منطقيًّا فقط إذا كنت تعتقد أنك أفضل من مديري الصناديق المحترفين في التنبؤ بحركة السوق، وأنه بإمكانك أن تكون أكثر حنكة من السوق الذي يتمثّل في مؤشر سوق الأسهم، وقد أظهرت الدراسات الكثيرة أن المستثمرين الشخصيين private investors نادرًا ما يكونون كذلك، هذا إذا كانوا[195].

ويمثل تجار الأسهم المحترفون نسبة 95% من الأشخاص الذين يبيعون ويشترون الأسهم ممن يدرسون حركة سوق الأسهم؛ لأن هذه هي وسيلتهم لتأمين معيشتهم، وفي كل مرة تقوم فيها ببيع أو شراء سهم غالبًا ما يكون الطرف الآخر في الصفقة شخصًا محترفًا، ولكن معظم المستثمرين الشخصيين يعتقدون خاطئين أنه بإمكانهم التفوق على المحترفين في مجالهم الخاص.

وتُظهر الدراسات أن معظم المستثمرين الشخصيين يغالون إلى حد بعيد في تقدير مدى خبرتهم ودرايتهم، فقد كشف مسح أُجري للمستثمرين الشخصيين الألمان أن نسبة 70% منهم يعدّون مستواهم (فوق المتوسط) مع أن المردود الذي حققوه لا يتجاوز ربع نمو مؤشر DAX تقريبًا[196]، ومع أن التفاؤل يُعدّ من المزايا الرائعة في الشخصية، فإنه بإمكانه وبكل سهولة أن يكون سببًا في دمارها، وقد سبر الباحثون مدى مغالاة المستثمرين في تقدير إمكاناتهم، وأسباب هذه المغالاة أن التجارب تُظهر وجود نزعة لدى الناس تدفعهم إلى الاعتقاد أنه بإمكانهم بوصفهم أشخاصًا التأثير في

الأحداث العشوائية، وفي إحدى الدراسات طُلب من أشخاص مقامرين المراهنة على نتيجة رمية نرد، فقد كان هؤلاء راغبين في المراهنة على مبالغ أكبر قبل رمي النرد، أما إذا كان النرد قد رمي قبل تحديد الرهان ولكن دون كشْف الأرقام فقد كانت مبالغ المراهنة تقلّ، وهذا ما يطلق عليه العلماء اسم (وهم السيطرة) وهو الذي يدفع المستثمرين أيضًا إلى المبالغة في تقدير فرصهم لتكوين ثروة في سوق الأسهم[197].

كيف يقرر المستثمرون الشخصيون متى يبيعون ومتى يشترون؟ يشتري كثير من هؤلاء الأسهمَ التي أظهرت أداء قويًّا في السوق بعد قراءة مقال في وسائل الإعلام حول الأسهم التي ازدادت أسعارها بمعدل 20 أو 30 أو حتى 100%، وهذا من دون شك من أكثر الأسباب التي تنم عن قلة تبصّر والتي تدفع إلى شراء سهم ما، ولا شك في أن الأسلوب من هذا النوع لن ينجح بوصفه إستراتيجية ثابتة على المدى الطويل، وثمة احتمال أن يتمكن الخبراء المحترفون في عملية البيع على المكشوف short-sale من كسب المال عن طريق البيع والشراء خلال أجزاء من الثانية، ولكنك بوصفك مستثمرًا شخصيًّا لن تحظى بفرصة كبيرة للربح في مواجهة منظوماتهم المؤتمتة بالغة التطور، وهناك كثير من المستثمرين الشخصيين ممن يرغبون في اتباع (النصائح القيمة) التي يقدمها لهم معارفهم أو التي يقرؤونها في المجلات المالية التي غالبًا ما تقتبس عن محللين ينصحون عادة بشراء حصص محددة، وقد نشر ستيفان ماكليلان Stephen McClellan، الذي قضى ثلاثين عامًا في عمله محللًا لسوق الأسهم في وول ستريت، تقريرًا يستحق قراءة متأنية، واستنادًا إلى ما يقوله ماكليلان هناك مبالغة كبيرة في تقدير المهارات التنبئية للمحللين، ولا يمكن الركون إلى تنبؤاتهم، والسبب هو أن توصياتهم تميل إلى التركيز على المدى القريب؛ لأن معظم زبائنهم يهتمون فقط بالمتاجرة بالأسهم على المدى القريب، ويُحذِّر ماكليلان من أن المحللين يميلون إلى خدمة مصالح تجار الأسهم أكثر من مصالح المستثمرين، ويُحذِّر من أن الدراسات التي يقدمها هؤلاء المحللون تكون مفيدة إلى الحد الأقصى بالنسبة إلى تجار الأسهم العاملين على المدى القريب، ولكن فائدتها أقل بكثير بالنسبة إلى الأفراد الساعين إلى استثمارات بعيدة المدى[198].

إذا كنت مصرًّا على شراء حصص فردية، فقد يكون من الأفضل لك الاستثمار في أسهم غير موجودة ضمن مجال رؤية المحللين، وفي رأي ماكليلان أن الأسهم الخمسين الموجودة في مؤشر S&P 500 التي لم تكن تحظى إلا باهتمام قلة من المحللين حققت في عام 2006م زيادة مقدارها 24.6% مقارنة بنسبة 13.6% حققها مؤشر S&P بكامله خلال المدة المذكورة، ويمضي ماكليلان ليضيف أن قائمة (توصيات السمسار) الوسطية في العام نفسه أظهرت أداء أضعف من أداء مؤشر S&P 500.

وتتباهى مجلات شؤون المال بتقديم آراء أشخاص، إذ يُفترض أن يكونوا (مُرشدي سوق السهم) ممن تستند شهرتهم إلى بضعة توقعات أثبتت صحتها سابقًا مرة أو مرتين، عندما تنبؤوا بانهيار سوق الأسهم مثلًا، وأما أخطاؤهم الكثيرة فيتم نسيانها والتكتم عليها، وقد بنى بعض هؤلاء

(المرشدين) شهرتهم انطلاقًا من كونهم متمسكين بآرائهم المتشائمة أو كونهم (أنبياء يبشرون بالانهيار)، في حين وضع آخرون أنفسَهم في موقع المتفائلين الدائمين، وفي الأوقات التي تهبط فيها أسعار الأسهم تفضل وسائل الإعلام توفير منصة لـ (أنبياء التبشير بالانهيار) وأما ارتفاع أسعار الأسهم فيعني نشْر تقارير إعلامية تزيّنها تعليقات المحللين الأكثر تفاؤلًا، ويصدّق المستثمرون السذج تلك التوقعات دون تمحيص ما يؤدي إلى تفاقم نزعة الالتزام بدورة الاستثمار العامة pro-cyclical investment.

ولكن لا يمكن من دون شك القول: إن كل المستثمرين الشخصيين الذين يشترون حصصًا فردية هم أشخاص سذّج لدرجة أنهم يتبعون نصائح وسائل الإعلام أو معارفهم الشخصيين، وهناك آخرون يدرسون بدقة أي شركة يخططون لشراء أسهمها، وإن هناك اعتقادًا شائعًا مفاده أن الشركات التي تُعدّ استثمارًا (يعوَّل عليه blue-chip) تمثّل رهانًا رابحًا، ولكن معظم المستثمرين يفضلون شراء أسهم في شركات تتمتع بصيت محترم وبسجلٍ إنجازات موثوق خاص بمؤشرات الأداء الرئيسة KPIs.

ولكن لا أنصح بهذه المنهجية أيضًا؛ لأن كل مستثمر أو مستثمر محتمل في العالم يعي جيدًا أداء أي شركة كبرى معروفة، وهذا يعني أن سعر السهم الراهن يعكس التوقعات الإيجابية؛ أي إنك لن تستطيع على الأرجح تجاوز سعر السوق وتحقيق مردود زائد، فالأداء المستقبلي لأسهم أي شركة ما معينة لا يعتمد بالضرورة على نوعية الشركة، وبدلًا من ذلك يتعيَّن عليك معرفة إن كان سعر السهم الراهن يكافئ قيمة الشركة، أو أنه أرخص بكثير أو أغلى بكثير.

وهذا لا يعني أن شراء حصص فردية ليس فكرة صائبة بالمطلق، فقد كنت أحيانًا أشتري حصصًا فردية، ولكن فقط بأفق استثمار يمتد سنوات كثيرة، وشرط أن أكون على ثقة بأن السعر الراهن للحصة لا يعكس قيمتها الحقيقية؛ نظرًا لوجود آراء سلبية في السوق.

وفي اعتقادي أن الأمر عندما يتعلق بتجارة الأسهم على المدى القريب لا يتمتع المستثمر الشخصي بفرصة للنجاح في مواجهة المحترفين، ولكن قد تكون هناك حالات استثنائية يبدو فيها شراء حصص فردية أمرًا منطقيًّا، ولكن بوصفه جزءًا من إستراتيجية استثمار بعيدة المدى، ومع ذلك أنا أنصح بعدم شراء حصص فردية بمبلغ يتجاوز نسبة 5-10% -كحد أقصى- من المبلغ المرصود للاستثمار في سوق الأسهم.

وتقدم صناديق الاستثمار بديلًا عن شراء حصص فردية، وهناك نوعان من هذه الصناديق: الصناديق النشطة actively managed التي يديرها مدير يختار الحصص المتضمنة في الصندوق بهدف تجاوز أسعار السوق، وصناديق المؤشرات المتداولة السلبية passive ETFs [Exchange Traded Funds] التي تتعقب مؤشرًا معينًا في سوق الأسهم، وتحاكيه دون أن تحاول تجاوزه، فعلى سبيل المثال مؤشر Dow Jones أو مؤشر DAX الألماني، والتي لا يمكن لأدائها بحكم التعريف أن يكون أفضل أو أسوأ من أداء السوق.

يقول المنطق: إن الأداء الإجمالي للصناديق النشطة بمجموعها يكون دائمًا أسوأ من أداء السوق ككل، ومع أن عملية موازنة التباينات في الأداء بين الصناديق تغطي مجموعَ عدد الصناديق؛ أي السوق ككل، فإن هذه الفكرة لا تأخذ في الحسبان الأتعاب التي تكون في حالة الصناديق النشطة أعلى بكثير منها في حالة الصناديق السلبية التي تحاكي أداء مؤشر سوق السهم؛ لأن مديري الصناديق يتوقعون الحصول على تعويض؛ لقاء الجهد الذي يبذلونه في اختيار الحصص الاستثمارية.

وهناك مجموعة من الدراسات التي تثبت أن أداء غالبية الصناديق النشطة أسوأ من أداء المؤشر ذي الصلة، وفي الأطروحة الرائعة التي أعدها جيرد كومير Gerd Kommer لنيل الدكتوراه والتي نشرت عام 2012م تحت عنوان (استنتاج وتطبيق حلٍّ استثماري سلبي للمستثمرين الشخصيين في ألمانيا)، يستشهد كومير بدراسات عدة اتفقت جميعها على أنه «بعد أخْذ التكاليف والمجازفات في الحسبان يبدو أداء الصندوق الاستثماري الوسطي أقل من المستوى المطلوب بمعيار تقييمه، طوال مدة المراقبة، وبعبارة أخرى يفشل هذا الصندوق في تجاوز مؤشره المرجعي (السوق)، وهو الهدف الذي يجب أن يسعى الصندوق النشط إلى تحقيقه، بحكم تعريفه»[199].

ويقول مؤيدو الصناديق النشطة: إن الاستثمار في صناديق المؤشرات يمكن أن يكون منطقيًّا، عندما «تسير الأمور على ما يرام»، ولكن في حال انهيار سوق السهم تصبح الاستثمارات في صناديق المؤشرات عرضة لتوجهات السوق السلبية على نحو كامل، ومع ذلك يمكن لمدير الصندوق النشط حماية المستثمرين عن طريق زيادة الحصة النسبية من النقد المتوافر مثلًا، ومع أن ذلك يبدو من الوجهة النظرية منسجمًا مع المنطق، فلا يوجد دليل تجريبي يؤكد صحته لدى التطبيق.

ولنأخذ الانهيار الذي حصل خلال المدة 2008-2009م عندما فقد مؤشرُ S&P 500 الذي يضم أكبر خمس مئة سهم أمريكي، نسبةَ 51% خلال مدة وجيزة قبل أن يصل إلى الحضيض، وكانت تلك فرصة سانحة للصناديق النشطة لتثبت أداءها المتفوق في الأوقات العصيبة! فقد كانت حتى الخسارة الوسطية بنسبة 30-40% يمكن أن تُعدّ نجاحًا، وطبقًا لسياسات التعويض في كثير من الصناديق كان المديرون يتلقون مكافآت سخية لقاء تجاوز أسعار السوق، والواقع أن نسبة هائلة من الصناديق النشطة بلغت 89.9% كان أداؤها أسوأ من أداء المؤشر المعياري خلال تلك المدة[200].

وتوجد دراسات مماثلة تتناول أوقاتًا أخرى من أزمات سوق الأسهم، خلال المدة 2000-2002م عانى سوق الأسهم الأمريكي أسوأ أداء له منذ عام 1941م ولمدة ثلاث سنوات، ولكن حتى خلال تلك السنوات الثلاث -وبحسب فئات الصناديق- كان أداء أكثر من نصف إلى أكثر من ثلاثة أرباع كل الصناديق النشطة أسوأ من المؤشر المرجعي[201].

وإذا تفحصنا تلك الأرقام فلن يدهشنا أن معظم مديري الصناديق النشطة لم يستثمروا كثيرًا في صناديقهم الخاصة، فاستنادًا إلى دراسة نشرتها وكالة التصنيف Morningstar عام 2009م كان

هناك 2216 مديرًا من أصل 4300 مدير صندوق جرت دراسة وضعهم، لم يستثمروا سنتًا واحدًا في الصناديق التي كانوا يديرونها، واستثمر 159 مديرًا ما بين ألف وعشرة آلاف دولار أمريكي، و393 مديرًا ما بين 10001، و50 ألف دولار أمريكي، وهذه مبالغ زهيدة بالنسبة إلى مديري الصناديق الذين يكسبون الملايين، واستثمر ست مئة وعشرة مديرين فقط من أصل 4300 مدير من مديري الصناديق النشطة؛ أي نسبة ضئيلة لا تتجاوز 15%، أكثر من نصف مليون دولار أمريكي في الصناديق التي يديرونها[202].

وبعبارة أخرى أقل ما يقال هنا: إن ثقة هؤلاء المديرين بالصناديق التي يديرونها محدودة، ولكن هناك جماعات ضغط قوية تدعم تلك الصناديق؛ لأن المصارف تكسب من بيعها أكثر مما تكسبه من بيع صناديق ETF السلبية.

يقول مؤيدو الصناديق النشطة: إن أداء معظم الصناديق ليس بالأمر المهم فعليًّا، سواء أكان أفضل من أداء السوق أو لم يكن، فالأمر الوحيد المهم هو العثور على الصندوق المناسب، وأولًا وقبل كل شيء: كل الصناديق الأخرى؛ أي الصناديق (الخاطئة) تجد أيضًا مشترين يستفيدون أكثر من الاستثمار في صناديق سلبية، وإذا كان التنبؤ بالأداء المستقبلي سهلًا فكل ما يتعين عليك القيام به هو أن تكون واثقًا من أنك تستثمر في صندوق سوف يتجاوز أداء السوق في المستقبل، وأما أداء معظم الصناديق فلن يكون له أي تأثير.

وتبدأ المشكلة في اللحظة التي يواجه فيها المستثمر مسألة اختيار الصناديق التي تكون (أفضل) من السوق، وهنا أيضًا تسارع وسائل الإعلام الكثيرة الخاصة بالشؤون المالية للإنقاذ، وتبدأ بنشر (رسوم بيانية) تُظهِر الصناديق ذات الأداء الأفضل من مختلف الفئات؛ أفضل الصناديق التي تستثمر في الأسهم الألمانية أو الأسهم اليابانية أو الأسهم الأمريكية، وأفضل الصناديق التي تستثمر في الشركات الكبرى أو في الشركات الصغيرة، وما إلى هنالك، فما مدى فائدة تلك الجداول؟

تُعدّ الجداول المذكورة مفيدة فقط إذا كان بالإمكان التعويل على الأداء الماضي للتنبؤ بالتوجهات المستقبلية، وتنطلق كل منظومة ترتيب قائمة على أساس الأداء السابق للصناديق من هذه المقدمة، وهي مقدمة غير صحيحة على نحو لا تخطئه عين.

وتثبت كثير من الدراسات أن الأداء الماضي للصناديق لا يعني الكثير، عندما يتعلق الأمر بالتنبؤ بالتوجهات المستقبلية، وقد حلّلت إحدى الدراسات التطور اللاحق للصناديق التي أُدرجت ضمن المعدل الأعلى، وهو 25%، في سنة محددة، وظلت نسبة 1.85% فقط من تلك الصناديق محتفظة بموقع 25% الأعلى ثلاث سنوات، في حين لم يحافظ أي صندوق على موقعه في الربع الأعلى مدة خمس سنوات[203]، وكانت الصناديق صاحبة الأداء الأسوأ هي الصناديق الوحيدة التي أظهرت ثباتًا معينًا، والسبب الرئيس هو كلفتها العالية التي كانت تتلف أداءها على نحو ممنهج[204].

وإضافة إلى ترتيب الصندوق هناك أيضًا تصنيفه، والفرق بين الاثنين هو أن الترتيب يعتمد فقط على الأداء الماضي، وأما التصنيفُ فهو يَجمَع بين انعكاس الأداء الماضي والتوقعات الخاصة

بالتوجهات المستقبلية، وهناك كثير من الوكالات التي تقدم هذا التصنيف.

وتقدم بعض تلك الوكالات تصنيفات شبيهة بالترتيب؛ لأنها تستند إلى حد بعيد إلى العوائد الماضية وتقلُّبِ الأسعار، وهناك تصنيفات أخرى تضع في المقدمة سجل الأداء الخاص بمدير الصندوق عن طريق مقارنة الأداء الماضي للصناديق التي أدارها الشخص نفسه بأداء منافسيه.

وتهدف التصنيفات إلى التنبؤ أيًّا من الصناديق يرجح أن يكون أداؤه المستقبلي أفضل أو أسوأ من الصناديق الأخرى، وتلجأ الوكالات إلى ما تسميه (الاختبار الاستدلالي back-testing) للتحقق من دقة توقعاتها السابقة؛ أي للتأكد من أن الصناديق التي صُنِّفت على أنها تتمتع بإمكانات أعلى من المتوسط كان أداؤها فعليًّا أفضل من أداء الصناديق التي صُنِّفت على أنها لن تكون على الأرجح ذات أداء جيد.

وتقدم الصناديق السلبية أو صناديق المؤشرات بديلًا عن الصناديق النشطة، فكل من هذه الصناديق يتعقب مؤشرًا محددًا؛ مؤشر Dow Jones مثلًا، وقد تنامت شعبية هذه المنهجية السلبية في السنوات الأخيرة، وبنسبة أعلى لدى المؤسسات الاستثمارية منها في صفوف المستثمرين الشخصيين. ويقول المنطق الرئيس لمؤيدي هذه الصناديق ما يلي: إذا كانت معظم الصناديق النشطة عاجزة بأي حال عن التفوق على أداء المؤشر، وإذا كان من الصعب أو حتى من المستحيل تحديد أي الصناديق ستتفوق على أداء المؤشر مستقبلًا، فإنه من الأفضل الاستثمار في صندوق ETF سلبي، ولا سيمًا لأن أتعاب هذه الصناديق أقل بنسبة كبيرة من أتعاب الصناديق النشطة، وهذه حجة أخرى لمصلحة الصناديق السلبية.

ولكن ثمة اختلافات حتى بين صناديق ETF السلبية نفسها، فلدى هذه الصناديق جميعًا هدف واحد، وهو التصرف وفق المؤشر بالدقة الممكنة، ولكنها تلجأ إلى طرق مختلفة لتحقيق هذا الهدف، ويكمن الاختلاف الرئيس هنا بين الصناديق التي تلجأ إلى (التقليد المحسوس physical replication) لأداء المؤشر، والصناديق الأخرى التي تقلّد أداء المؤشر بأسلوب توليفي synthetically عن طريق المبادلات swaps.

وبعبارة أيسر تشتري الصناديق التي تلجأ إلى (التقليد المحسوس) خليطًا من الأوراق المالية المطابقة للمؤشر نفسه، فعلى سبيل المثال يشتري صندوقُ ETF متداوَل ضمن مؤشر DAX 30 كل الأسهم الثلاثين التي يتضمنها مؤشر DAX بما يتناسب مع أهمية كل سهم، وفي حالة المؤشرات الكبيرة مثل MSCI World وبدل أن يشتري صندوق ETF كل الأسهم المكوِّنة للمؤشر، يشتري عينة من الأسهم التي تتعقب توجهات الأسعار بالقدر الممكن من الدقة، وفي المقابل وفي حالة ما يُطلَق عليه المبادلات غير المموَّلة unfunded swaps يضم الصندوق سلة من الأوراق المالية التي غالبًا ما تكون غير مرتبطة بمكوّنات المؤشر، وهنا يتطلب الأمر إبرام عقد بين

الصندوق وأحد المصارف؛ لضمان أن تتم مبادلة عائد السلة بعائد الأصول التي صُمِّم صندوق ETF لتعقُّبها؛ وذلك لضمان استفادة المستثمرين في الصندوق من أداء المؤشر بصورة فعلية.

وفي أعقاب الأزمة المصرفية الأخيرة ازداد حذر المستثمرين من الخطورة المرافقة لهذا النوع من صناديق ETF، وهي عدم تنفيذ الطرف المقابل لالتزاماته، فماذا يحدث إذا تخلف الطرف المقابل في العقد -أي المصرف- عن السداد؟ ففي حالة المبادلات غير المموَّلة يجب على المصرف إيداع أوراق مالية سائلة liquid securities مع تعيين وصيّ محايد بوصفه ضمانًا ضد هذا الخطر، وإذا تخلف المصرف عن سداد التزاماته المستحقة بموجب عقد المبادلة يحق عندها لمدير صندوق ETF أو للوكيل الذي أودع لديه الصك لتنفيذه تحويل الأوراق المالية إلى نقد[205]، ولكن يجب الانتباه هنا رجاء: فعلى الرغم من وجود التأمين تنطوي كل أنواع (التقليد التوليفي) على خطورة كامنة؛ لأن الأوراق المالية التي أودعها المصرف تظل هي نفسها عرضة لتقلُّب الأسعار، وفي أسوأ الأحوال لن يغطي النقد الذي تُحوَّل إليه تلك الأوراق التزامات المصرف في حال انهيار سوق الأسهم[206].

وإذا بدا كل ذلك أمرًا بالغ التعقيد بالنسبة إليك أنصحك بالاستثمار في صناديق ETF التي تتعامل بأسلوب (التقليد المحسوس) والتي تشتري الأسهم التي يضمها المؤشر الذي يتّبع الصندوقُ مساره. السؤال الآتي الذي ستواجهه هو في أي صندوق من صناديق ETF يجب أن تستثمر؟ فهناك آلاف من تلك الصناديق يتماشى أداؤها مع أداء كل المؤشرات الموجودة في العالم.

تجد نفسك الآن في مواجهة خيار يبدو صعبًا، فهل يتعين عليك الاستثمار في صندوق ETF الذي يتبع مسار مؤشر بلدك؟ ولماذا؟ لمجرد أن المصادفة جعلتك تعيش في هذا البلد؟ لا يبدو ذلك سببًا كافيًا كما ورد في فصل (التحيز للوطن)، وماذا عن الاستثمار في صندوق ETF الذي يتبع مسار مؤشرات الأسواق الآسيوية أو ربما مؤشرات (الأسواق النامية) عمومًا؟ يبدو ذلك منطقيًّا إذا كنت تفترض أن تلك الأسواق سوف يكون أداؤها المستقبلي على الأرجح أفضل من المعدل الوسطي العالمي، ولكن كيف يمكنك أن تكون واثقًا من ذلك؟

يرتكب المستثمرون غالبًا خطأيْن في هذا الشأن، وقد سبق أن ناقشت الخطأ الأول: الاستناد إلى آراء تعتمد التوصيف النوعي (نمو أسرع، وتوقعات مستقبلية أكثر إيجابية من الوجهة الديموغرافية، وما إلى هنالك)، وتناسي أن تلك الأرقام هي معلومات عامة، وهي منعكسة أصلًا في أسعار الأسهم، فهل يمكن اعتبار النمو الاقتصادي في دولة ما مؤشرًا على توجهات مستقبلية إيجابية في سوق السهم؟ أظهرت الدراسات عدم وجود علاقة فعلية بين نمو الناتج الوطني الإجمالي وعائدات سوق الأسهم، وفي بعض الحالات أثَّر نمو الناتج الوطني الإجمالي سلبًا في عائدات سوق الأسهم، وينطبق ذلك على الأسواق في الدول الصناعية المتطورة وفي الأسواق النامية على السواء[207].

وإذا أوصلك كل ما ذُكر إلى الاستنتاج بأنه من الصعب إن لم نقل من شبه المستحيل على المستثمر الشخصي العادي اختيار أفضل الأسهم أو اختيار الصناديق التي تُدار بأفضل طريقة، وإذا أدركت

أيضًا أنه من الصعب إن لم نقل من شبه المستحيل التنبؤ بالتوجهات المستقبلية لسوق السهم، فإن ذلك يجعل منك (مستثمرًا لا أدريًّا agnostic) وهي التسمية التي أفضلها، واللاأدرية agnostisim بمعناها الحرفي هي مفهوم عام للحياة يؤكد على محدودية المعرفة البشرية، حيث يقول الفيلسوف الإغريقي فيثاغوروس (490-420 ق. م. تقريبًا) Protagoras: «فيما يتعلق بالآلهة أنا لا أملك أي وسيلة لأعرف إن كانوا موجودين أو لا أو لأعرف ماهيتهم بالنظر للغموض الذي يكتنف هذا الموضوع ولقصر حياة البشر».

وقد كان مفهوم اللاأدرية خارج نطاقه اللاهوتي الأصلي يُستخدم أيضًا بمعنى أشمل لوصف منظور معرفي، وهذا هو السياق الذي أشير إليه في هذا الكتاب، وأنا لست من مؤيدي نظرية (سوق الرأسمال الفعال) التي تؤكد أن الأسواق تعمل بدرجة من الفاعلية، بحيث تعكس الأسعارُ في أي مدة ما محددة كل المعلومات ذات العلاقة، فاستنادًا لهذه النظرية يستحيل تجاوز أسعار السوق بصورة ممنهجة ولمدة طويلة، والطريقة الوحيدة لتحقيق ذلك هي ضربة حظ استثنائية، ومن وجهة نظر مؤيدي هذه النظرية يُعدّ رجل مثل وارين بوفيه الذي تجاوز أسعار السوق بنجاح لعقود حالة خارجة عن القياس مثل رجل ربح الجائزة الكبرى في اليانصيب لا مرة واحدة فقط بل عشرين مرة، وأنا لا أعتقد ذلك.

ومن ناحية أخرى مقابل كل وارين بوفيه يوجد ملايين المستثمرين الشخصيين الذين لن ينجحوا أبدًا في تجاوز أسعار السوق، لا عن طريق شراء حصص فردية، ولا عن طريق الاستثمار في صناديق فردية، وقد أكد وارين بوفيه نفسه أكثر من مرة أن الاستثمار في صناديق ETF السلبية أفضل بالنسبة إلى المستثمر الشخصي العادي، وفي عام 2013م، وفي الرسالة التي يوجهها بوفيه سنويًّا إلى حاملي الأسهم المستثمرين لديه، وردت النصيحة الآتية: «لا ينبغي أن يكون هدفُ الشخص غير المحترف اختيارَ الرابحين -فلا يمكن له ولا لـ (مساعديه) القيام بذلك- بل ينبغي أن يكون هدفه الحصول على عيّنة مقطعية cross section للأعمال التي لا بد لها بمجموعها أن تقدم أداء جيدًا، وبوسع صندوق ضمن مؤشر S&P 500 رخيص الكلفة تحقيق هذا الهدف»[208].

وتجلى تفوق صناديق المؤشرات بوضوح في الرهان الحاصل بين وارين بوفيه وشخص يدعى تيد سيدس Ted Seides عام 2007م قبيل بدء الهجوم الضاري للأزمة المالية العالمية[209]، وكان سيدس مستشار استثمارات يعمل لدى Protégé Partners، وهي شركة استثمارات متخصصة boutique في نيويورك، وكان موضوع الرهان كالآتي: هل يمكن لخبير مثل سيدس اختيار مجموعة صناديق تحوط/ محافظ وقائية hedge funds ناجحة على نحو خاص يمكنها التفوق بأدائها على صندوق مؤشرات سلبي يسير منخفض الكلفة واسع التنوّع طوال مدة عشر سنوات؟ وكان رأي بوفيه أنه لا يستطيع، بينما قال خبير المحافظ الوقائية: إنه يستطيع.

ومن أجل ضمان ألا تؤدي التأثيرات التي تحدث لمرة واحدة وفي سنة واحدة إلى تشويه النتيجة، اتفق بوفيه وسيدس على أن يغطي الرهان مدة طويلة؛ أي عشر سنوات تبدأ في الأول من كانون

الثاني/ يناير عام 2008م، وتنتهي في الحادي والثلاثين من كانون الأول/ ديسمبر عام 2017م، وعلى أن يدفع الخاسر للرابح مبلغ مليون دولار أمريكي، واتفق الرجلان على أن الرابح سوف يهب المبلغ لجمعية خيرية يختارها هو.

واختار بوفيه صندوق مؤشر Vanguard 500 الذي يتتبّع أداء مؤشر S&P 500، ويضم الشركات الخمس مئة الأكبر المسجلة في سوق الأسهم في الولايات المتحدة الأمريكية، واختار سيدس خمس محافظ وقائية تستثمر في مجموعة صناديق Hedge Fund-of-Funds (FOF)، وكان المعدل الوسطي average الأساسي لتلك المحافظ الخمس عاملًا حاسمًا في موضوع الرهان وفق شروط المراهنة.

وقد صيغ الرهان بحيث يضمن (أ) استبعاد المردود الناتج خلال مدة وجيزة لا يُحتمل أن تكون نموذجية؛ (ب) عدم اعتبار أداء (محفظة وقائية واحدة ذات طبيعة مختلفة) سواء أكانت إيجابية أم سلبية عاملًا حاسمًا في الرهان؛ (ت) كما لا يمكن اعتبار (مجرد العامل الوسطي) لمؤشر محفظة وقائية واسع النطاق يغطي كل المحافظ الوقائية في كل أنحاء العالم، البالغ عددها 10 آلاف محفظة تقريبًا، عاملًا حاسمًا، وبدلًا من ذلك وفيما يتصل بالهدف من الرهان كان سوق المحافظ الوقائية سيتمثل في عدد محدود من المحافظ الوقائية الأفضل في مجالها، وكان سيتم اختيار تلك المحافظ من قِبَل خبير محترف في مجال المحافظ الوقائية، أو كما قال وارين بوفيه: «كانت هذه المجموعة تمثل طاقمًا نخبويًّا محمَّلًا بالذكاء والأدرينالين والثقة».

ومن حيث الأساس كان الوضع في بداية الرهان شبيهًا بوضع المستثمرين في كثير من المحافظ الوقائية، سواء منهم الأفراد أو المؤسسات، قبل أن يقرروا الاستثمار في (أفضل الأفضل)، فهم يعرفون أي المحافظ الوقائية قدمت أفضل أداء في الماضي، ويستخدمون تلك البيانات التاريخية بوصفها معيارًا أساسيًّا لاختيارهم، ولكنهم لا يعلمون كيف سيكون الأداء المستقبلي للصناديق التي يختارونها، ونتيجة شعورهم بعد اليقين هذا لا يضعون كل البيض في سلة واحدة، بل يستثمرون في صناديق عدة في الوقت نفسه.

إذا استرجعنا الأحداث الماضية بكل ما يتيحه لنا ذلك من إدراك لطبيعة تلك الأحداث، كانت مدة السنوات العشر التي يغطيها الرهان أشبه بالركوب في السكة الأفعوانية في مدينة الملاهي، وهي تجربة لا يُحتمل أن تُجارى شدتها في العقود المستقبلية، فخلال السنوات العشر التي انقضت بين الأول من كانون الثاني/ يناير عام 2008م والحادي والثلاثين من كانون الأول/ ديسمبر عام 2017م، حصل ما يلي: أقسى أزمة اقتصادية ومالية عالمية منذ ثمانين عامًا، واضطراب في منطقة اليورو استمر منذ عام 2008م، وأدى إلى وصول الديون الحكومية والشخصية إلى مستويات قياسية في معظم دول الاتحاد الأوروبي، و(الانهيار الخاطف) المنسي حاليًّا الذي حصل عام 2010م، والهبوط الدراماتيكي في أسعار النفط اعتبارًا من عام 2015م، والمردود الاسمي السلبي للسندات الحكومية الذي بدأ عام 2016م، وأزمة اللاجئين في أوروبا (التي ما زالت دون حل)، وتنامي حدة الأصولية الإسلامية، واستفتاء خروج المملكة المتحدة من الاتحاد الأوروبي (2016م)، وانتخاب دونالد ترامب رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية (2016م)، والحرب السورية في الشرق الأوسط، وتصاعد فتور العلاقات مع كوريا الشمالية، وهذا غيض من فيض من الأحداث البالغة الأهمية،

ومن الطبيعي أن تترافق تلك الأحداث بحالات من تدنّي الأسعار وارتفاعها بصورة دراماتيكية بما في ذلك الهبوط الخطير الذي حصل في شباط/ فبراير من عام 2009م في أسواق الأسهم العالمية، وبلغ نسبة 57% بالقيمة المعدّلة بحسب التضخم، ومن ثم عودة أسعار الأسهم للارتفاع بسرعة قياسية بنسبة 78% بالقيمة المعدّلة بحسب التضخم، خلال الأشهر الأربعة والعشرين التي تلت ذلك (كل البيانات باليورو).

إذًا هناك شيء واضح: لم تكن الظروف في السنوات العشر المختارة ظروفًا ملائمة، فقد أتاحت فرصًا كثيرة لمن أعلنوا أنفسهم (ملوك وول ستريت) للتفوق في الأداء على الإستراتيجية اليسيرة المتمثلة في شراء الأسهم والاحتفاظ بها في أحد الصناديق التي يشملها مؤشر S&P 500، وإذا لم تتوافر تلك الفرص خلال عقد مضطرب على هذا النحو، فمتى ستتوافر إذًا؟

نتائج الرهان:

◁ لم تتمكن أي محفظة وقائية تستثمر في مجموعة صناديق (FOF) خلال السنوات العشر المحددة من التفوق على أداء صندوق يشمله مؤشر S&P 500. (على أي حال كان المعدل الوسطي للصناديق الخمسة التي تستثمر في مجموعة صناديق هو من حدّد الطرف الذي كسب الرهان).

◁ كان أداء أفضل الصناديق الخمسة التي تستثمر في مجموعة صناديق أدنى مستوى من أداء مؤشر S&P 500 بنسبة 71%، وأما أداء أسوأ تلك الصناديق فقد كان أدنى بنسبة صادمة بلغت 45%.

◁ خلال السنوات العشر بلغ مردود الدولار الأولي initial dollar المستثمَر في صندوق يشمله مؤشر 62.2Index Vanguard دولارً أمريكي، في المقابل كان المعدل الوسطي لمردود المحافظ الوقائية الخمس أكثر بقليل من نصف هذا المبلغ (83.1 دولار أمريكي).

وعلى أي حال لم يكن رهان بوفيه - سيدس هو من كشف عن الأداء البائس للمحافظ الوقائية في السنوات الأخيرة، فقد كان مستوى أداء كامل قطاع المحافظ الوقائية العالمية (كما جرى قياسه بمؤشر المحافظ الوقائية HFRX) أدنى من أداء سوق الأسهم العالمي (مؤشر MSCI-ACWI) في 14 من أصل 15 سنة تقويمية، اعتبارًا من عام 2003م.

وهناك أيضًا فكرة معمقة أخرى، وإن لم تكن جديدة طرحها هذا الرهان: تؤدي التكاليف الطارئة (أي الأتعاب) المرتبطة بأي استثمار دورًا مهمًّا في النجاح البعيد الأجل لهذا الاستثمار، والأرجح أن هذه الأتعاب كانت في حالة المحافظ الوقائية التي تستثمر في مجموعة صناديق أعلى بعشرين ضعفًا منها في حالة صندوق مؤشر Vanguard Index، وتتضمن الأتعاب العادية للمحفظة الوقائية نسبة 2.0% بوصفها أتعاب إدارة، إضافة إلى أتعاب إضافية تُحسب على أساس الأداء، وتزداد هذه

الأتعاب الأخيرة نقطة مئوية أخرى كل عام على المدى البعيد، شرط أن يحقق الصندوق مردودًا متوسطًا أو عاليًا (ولم يكن هذا من دون شك وضع المحافظ الوقائية التي تستثمر في مجموعة صناديق والتي اختارها سيدس في معظم السنوات).

وإذا كنت فعلًا تعتقد أنه بإمكانك تحقيق نتائج تتفوق على نتائج مديري المحافظ الوقائية بمساعدة يسيرة من الاستشاري المالي الذي تتعامل معه، مع أن هؤلاء قد لا يتمكنون من تجاوز أسعار السوق طوال عشر سنوات، لا يسعني إلا أن أتمنى لك حظًّا سعيدًا، وأنا شخصيًّا لا يتملكني الوهم بأني أستطيع تحقيق ذلك، مع أني درست مؤشرات الأسهم على امتداد أكثر من عشرين عامًا.

ولكن إذا كنت تشاركني الاعتقاد بأن لا فائدة ترجى من استثمار الوقت والجهد عندما لا تتوافر سوى فرصة ضئيلة لكسب اللعبة، وإذا كنت توافقني الرأي بأنه من الصعب التنبؤ بالدول التي سيكون أداء مؤشرات الأسهم فيها مستقبلًا أفضل أو أسوأ من أداء مؤشر يسير وفق السوق العالمية، فإن الاستنتاج المنطقي هنا يتمثّل في وجوب الاستثمار في صندوق استثمار سلبي (أي ETF) يتصرف وفق مؤشر أسهم عالمي، وهذا ما دفعني قبل سنوات لأقرر تركيز استثماراتي في صندوق استثمار سلبي يتصرف وفق المؤشر العالمي MSCI ACWI.

وتنطلق هذه الإستراتيجية من مقدمة واحدة، وهي الاعتقاد أن شراء حصص في شركات لتكون بالنسبة إليك أصولًا مادية هو استثمار جيد طويل الأجل، وعند المستوى العالمي سوف تعود تلك الحصص بمردود جيد على المدى الطويل، وما من شك في أن الالتزام بهذه القناعة يعني أنك لست لاأدريًّا بالكامل في نهاية المطاف.

ولكن هناك سؤالان ما زالا في حاجة إلى إجابة: ما هو أفضل وقت للاستثمار في صناديق ETF؟ وما هي المدة التي ينبغي أن تلزم نفسك بها؟ سأجيب أولًا عن السؤال الثاني: لأنك غير محترف، فإن الاستثمار في الحصص لا يبدو منطقيًّا، إلا إذا كنت راغبًا في التزام طويل الأجل، وعندما أقول: طويل الأجل أعني عقودًا عدة، ولكن معظم الناس عاجزون لسوء الحظ عن التفكير في المستقبل البعيد، وهذا أحد أسباب فشل استثماراتهم.

ومع ذلك ينبغي الاعتراف أيضًا أنه كانت هناك أوقات في التاريخ لم يكن أداء الأسهم فيها جيدًا، حتى لأوقات طويلة، ومع أن تلك الأوقات كانت نادرة حتى الآن ليس هناك ما يضمن أن الحصص سوف تكون (دائمًا) استثمارًا جيدًا طويل الأجل، وهذا ما يدفعني إلى الشك عندما أسمع أحدهم ينصح بالاستثمار في الحصص بصورة رئيسة.

وإذا كنت تعيس الحظ لدرجة دخولك في سوق الأسهم، عندما تكون الأسعار في أعلى مستوياتها قبيل مدة وجيزة من هبوط سوق الأسهم واستمرار هذا الهبوط مدة طويلة، لا بد أن تجد نفسك في مواجهة مشكلة عويصة، فالمستثمرون المبتدئون الذين استثمروا في مؤشر S&P عام 1929م لم يعانوا فقط خسارة نسبة 80% من أصولهم بحلول شهر تموز/ يوليو من عام 1932م، ولكن وجب عليهم أيضًا الانتظار إلى أواخر عام 1958م لرؤية المؤشر (المعدّل بحسب نسبة التضخم) يستعيد

القيمة التي كان عليها عام 1929م، وقد واجه الأشخاص الذين استثمروا لأول مرة عام 1966م المصير نفسه، حيث خسروا نسبة 56% بحلول عام 1974م، ووجب عليهم الانتظار حتى شهر أيار/ مايو من عام 1992م لرؤية المؤشر (المعدّل بحسب نسبة التضخم) يستعيد القيمة التي كان عليها عام 1966م[210]، ولكن هناك من عانوا وضعًا أسوأ، وهم الأشخاص الذين استثمروا لأول مرة في أسهم يابانية في أواخر ثمانينيات القرن العشرين، عندما سجل مؤشر Nikkei ارتفاعًا قياسيًّا بلغ 40 ألف نقطة تقريبًا، وهو مستوى لم يصل إليه ثانية منذ ذلك الوقت، وفي أواخر شهر كانون الثاني/ يناير من عام 2015م، ثبت المؤشر المذكور عند 17500 نقطة.

ولكن لحسن الحظ قلة من الناس فقط يستثمرون كل أموالهم في الأسهم، عندما يكون السوق صاعدًا إلى الحد الأقصى، وما من شك في أنه من الأفضل استثمار كل نقودك، عندما يكون المؤشر عند نقطة منخفضة، ولكن هنا أيضًا لا يمكن إلا لقلة من المستثمرين القيام بذلك، ولا سيما أننا لا نستطيع معرفة النقطة الدنيا إلا باسترجاع الأحداث الماضية، ومع ذلك لا يمكن لأحد في لحظة ما أن يعرف إن كانت الأسعار ستنخفض أو سترتفع أكثر، هذا إضافة إلى أنه في اللحظة التي تكون فيها سوق الأسهم في أدنى مستوياتها، فإن الاحتمال الأرجح أنك لن تكون في وضع يسمح لك بالوصول إلى كل الرأسمال الذي كنت قد خصصته للاستثمار في سوق الأسهم، وأخيرًا، لن يكون من السهل على معظم المستثمرين التفكير في استثمار كل أموالهم في سوق تعاني الكساد.

وقد قررتُ ولكل تلك الأسباب مجتمعة شراء أسهم في صندوق ETF ضمن مؤشر MSCI World شهريًّا بصورة منتظمة بمعزل عن تقلُّبات سوق الأسهم، وكما ذكرت في الفصل السابق يميل معظم المستثمرين إلى شراء حصص في صناديق استثمارية، عندما تكون الأسعار عالية، وبالمناسبة هذا ما يجعل معظم المستثمرين يحصلون على عوائد من استثماراتهم أقل بكثير من عائد الاستثمار Return on Investment (ROI) المذكور في تقارير الصندوق، وخلال المدة 1991 - 2004م عندما كان وسطي عائد الاستثمار في أسواق الولايات المتحدة الأمريكية 12.2% في العام، بيَّن الباحثون أن 7125 صندوقًا قدمت عائدًا لا يتجاوز 7.7% (كان السبب الرئيس هو ارتفاع قيمة الأتعاب، وهذا عامل مهم لحساب التكاليف على المدى البعيد)، ولكن المردود الوسطي الذي حققه المستثمرون كان أقل، فلم يتجاوز 6.1%[211]، وكان سبب الاختلاف بين العائد الوسطي الذي حققته الصناديق والعائد الوسطي الذي حققه المسثمرون بكل سهولة أن المستثمرين كانوا قد باعوا أو اشتروا أسهمهم في التوقيت الخاطئ.

هذا ما يدفعني إلى تقديم نصيحة باتباع (إستراتيجية يوليسيس Ulysses) وتروي الأسطورة أن يوليسيس ملك إيتاكا Ithaca إثر عودته من أرض الأموات أبحر مارًّا بجزيرة الحوريات Sirens اللواتي كان صوت غنائهن الساحر يغوي البحارة منكودي الحظ، ويدفعهم إلى التوجه نحو الجروف الصخرية الشاهقة، حيث كانوا يلقون حتفهم، وقد طلب يوليسيس من بحارته أن يربطوه إلى سارية المركب، بحيث يتمكن من الإصغاء لغناء الحوريات دون الاستسلام لسحرهن القاتل، وأغلق آذان بحارته بالشمع؛ ليتأكد من أنهم سيوجّهون دفة المركب لتتجاوز الجزيرة بأمان، وبالنسبة إلى

المستثمرين الجروف الصخرية الخطرة هي الأوقات التي يسود الأسواق فيها جو من الارتياح (عندما تضطر إلى إجبار نفسك على الإحجام عن استثمار أكثر مما ينبغي في الصناديق الاستثمارية) والأوقات التي يسود فيها الذعر (عندما تضطر إلى إجبار نفسك على الامتناع عن بيع أسهمك).

وبإمكانك ربط نفسك إلى سارية المركب، إن جاز التعبير، بالالتزام بخطة ادخار صارمة واستثمار المبلغ نفسه شهرًا بعد شهر بمعزل عن تقلّب أسعار الأسهم صعودًا وهبوطًا.

ويمكنك أن ترى هناك مقدارًا وافرًا من الحكمة التي يمكن أن نتعلمها من الفلاسفة والشعراء القدامى، فعندما تضع إستراتيجيتك الاستثمارية على أساس نتائج الأبحاث العلمية التي أوجزتُها لك في هذا الفصل، وتطبِّق مبادئ اللاأدرية لكي تدرك حدود معلوماتك، وحين تقلِّد يوليسيس، وتربط نفسك إلى عمود السارية، من باب المجاز من دون شك، لكي تصمد في وجه الأخطار الكامنة في السوق، عندها فقط يمكنك زيادة فرصك لتنمية ثروتك زيادة كبيرة عن طريق الاستثمار في الأسهم.

ولكني أود هنا تكرار ما قلته سابقًا من أن المستثمر العادي لا يجمع ثروة عن طريق شراء الأسهم، فالعقارات رهان أفضل، ولأسباب عدة: أحدها أن سوق مباني الشقق، مثلًا، أقل شفافية بكثير من سوق الأسهم العالمي، ولا يتطلب الأمر سوى القليل من التفكير البدهي السليم للتعرُّف إلى فرص الاستثمار الكبيرة.

وهناك سبب آخر مهم، وهو أنه بوسعك زيادة المردود الذي تحصل عليه عن طريق اقتراض الرأسمال عند شراء عقار ما، والواقع أن معظم المستثمرين يفعلون ذلك، ومع أنه بإمكانك فعْل الشيء نفسه بالأسهم فإن الأخطار هنا أكبر بكثير كما ستوضِح الأفكار الآتية: ومع أن المصارف تقدم قروضًا لشراء الأسهم، فإنها لا ترغب في تقديم هذه القروض إلا في حال قرض تبلغ نسبته إلى القيمة (a loan- to- value ratio LTV) 50% بالمقارنة مع نسبة 80% في قروض شراء العقارات، يوضح ذلك أن المصارف تُعدّ المجازفة المرتبطة بالاستثمارات في سوق الأسهم التي تستخدم السلف المالية للادخار (استثمار بالرافعة المالية leveraged) أكبر من المجازفة المرتبطة بالاستثمار في العقارات، وعليه تكون معدلات الفائدة للقروض الممنوحة لشراء أسهم أعلى بكثير من معدلات الفائدة لقروض شراء العقارات[212].

وفي حال انهيار سوق الأسهم يسارع المصرف إلى بيع أسهمك، ولو على الرغم من إرادتك إذا لم تقدم ضمانات إضافية لحماية القرض، وهذا ما يجعل من الأفضل تجنُّب الحصول على قرض من أجل الاستثمار في سوق الأسهم، فدرجة المجازفة هنا عالية، ولكن الوضع يختلف بالنسبة إلى العقارات، ما يعني أنك لا تحتاج إلا إلى حصة equity محدودة لكي تقوم باستثمارات مجزية.

الفصل الثالث عشر جمْع ثروة من سوق العقارات

في نيسان/إبريل من عام 2013م، عندما كانت أزمة منطقة اليورو في أوجها كشفت دراسة نشرها المصرف المركزي الأوروبي عن بعض الحقائق المثيرة للدهشة: المعدل الوسطي للثراء في إيطاليا وإسبانيا ومالطا وقبرص كان أعلى منه في ألمانيا، وقد بدت الفكرة مفاجِئة، ولكن النتائج المستندة إلى مسح شمل 62 ألف عائلة كانت واضحة لا لبس فيها[213].

ويبلغ متوسط الثروة الصافية التقريبية للعائلة 51400 يورو في ألمانيا، و163900 يورو في إيطاليا، و178300 يورو في إسبانيا، واستنادًا إلى الدراسة المذكورة يعود السبب الرئيس لهذه التباينات إلى الفروق الموجودة في الأصول العقارية السكنية، ففي حين تملك نسبة لا تزيد على 47.7% من المواطنين الألمان عقارات سكنية، تصل نسبة الملكية إلى 68.4% في إيطاليا، و82.7% في إسبانيا، وقد أوردت الدراسةُ الحاجةَ إلى تسديد قرض الرهن العقاري لمنزل أو لشقة على أنها «حافز مهم لتكوين ثروة»، فقد تبيَّن أن مالكي المنازل أو الشقق أكثر ثراء بكثير من المستأجرين في المجمعات السكنية الذين شملهم المسح.

وتوصلت دراسة أخرى إلى نتائج مماثلة تستند إلى «مسح للصحة، والتقدم في السن، والتقاعد» جُمعت فيه بياناتُ 22271 شخصًا تجاوزوا الخمسين من كل أنحاء أوروبا، وتُظهِر هذه الدراسة[214] أن العقارات السكنية في إسبانيا وإيطاليا تمثِّل 76% و70% على التوالي من قيمة الثروة التي يملكها من تجاوزوا الخمسين من العمر، وهذه نتيجة متوقعة إذا أخذنا في الحسبان أن إسبانيا وإيطاليا تضمّان أعلى معدلات ملكية المنازل في الدول الأوروبية.

وتتباهى كل من إسبانيا وإيطاليا بوجود أعلى نسب الثروة/ الدخل wealth/income ratio، وتُظهِر نسبةُ الثروة/ الدخل نسبةَ المعدل الوسطي للثراء إلى المعدل الوسطي للدخل في دولة ما، ومن أجل أهداف الدراسة تم حساب النسبتين في حالة الأشخاص الذين تجاوزوا الخمسين من العمر، أظهرت نتائج الدراسة أن متوسط الثروة كان أعلى بـ 22 ضعفًا من متوسط الدخل السنوي، وينطبق العكس على كل من ألمانيا والسويد، حيث تبدو معدلات ملكية المنازل أخفض بدرجة كبيرة، فنسبة الثروة/ الدخل هي الأخفض في هاتين الدولتين، وبعبارة أخرى يملك المواطنون الألمان والسويديون ثروات أقل بكثير بالنسبة إلى مداخيلهم، وبالمناسبة أظهرت الدراسة أيضًا وجود علاقة متبادلة بين معدلات التفاوت في الثروة ومعدلات ملكية المنازل، حيث تكون نسبة معدلات التفاوت في الثروة هي الأخفض في الدول التي تكون معدلات ملكية المنازل فيها هي الأعلى.

وتؤكد المقارنةَ بين الثروة العائدة لمالكي المنازل وتلك العائدة للمستأجرين ما أظهرته المقارنة بين الدول التي تضم نسبة عالية من ملكية المنازل والدول التي تضم نسبة منخفضة؛ أي إن العقارات عامل مهم في تكوين الثروة.

واستنادًا إلى الأرقام التي نشرها المصرف الاتحادي الألماني بلغ متوسط الثروة الصافية لمالكي المنازل التي لا تخضع للرهن العقاري في ألمانيا 255.620 يورو مقارنة بمبلغ 160200 يورو في حالة مالكي المنازل الذين يسددون قروض الرهن العقاري، وبمبلغ لا يتجاوز 10290 يورو في حالة المستأجرين، ويبلغ المعدل الوسطي لثروة مالكي المنازل التي لا تخضع للرهن العقاري 457820 يورو مقارنة بمبلغ 270130 يورو في حالة مالكي المنازل الذين يسددون قرض الرهن العقاري، وبمبلغ لا يتجاوز 47.750 يورو في حالة المستأجرين[215].

وقد تعترض بالقول: إن هذا التباين ناجم عن أن أصحاب المداخيل العالية الذين تتوافر لديهم أصول أكثر متاحة للتصرف يغلب أن يشتروا عقارات، وبعبارة أخرى: ملكية العقارات هي نتيجة، وليست سببًا للثروة الكبيرة، ولكن دراسة أجرتها المؤسسة التجريبية[216] توصلت إلى نتيجة مفادها أن العلاقة السببية أكثر تعقيدًا من ذلك، فقد قارن الباحثون بين أشخاص يحصلون على مداخيل عائلية صافية متماثلة، وأكدوا وجود تباين كبير في الثروة بين مالكي المنازل والأشخاص الذين يعيشون في منازل مستأجرة.

والسبب الرئيس لهذا التناقض هو الاختلاف في السلوك الادخاري، فبمعزل عن الأموال المخصصة لدفع قروض الرهن العقاري يستثمر أفراد المجموعتين -المستأجرون ومالكو المنازل- المبالغ نفسها تقريبًا في التأمين على الحياة ومشروعات الادخار والأشكال الأخرى من استثمار الرأسمال، وقد تبيَّن خطأ الافتراض القائل: إن مالكي المنازل يوفرون بأشكال أخرى من استثمارات الرأسمال مبالغ أقل مما يوفر المستأجرون؛ لأنهم في حاجة إلى المال؛ لتسديد قروض الرهن العقاري.

وبدلًا من ذلك تُظهِر الدراسة أن مالكي المنازل يستثمرون في مشروعات ادخارية أخرى، إضافة إلى تسديد قروض الرهن العقاري، وفي مرحلة لاحقة من حياتهم سوف يكون لديهم عقار سكني لا يخضع للرهن العقاري ما يعني أنه سيكون بمقدورهم ادخار أموال أكثر بأشكال أخرى من الاستثمار.

ويفسّر ذلك أيضًا السبب في أن الألمان (الأثرياء) المزعومين يملكون ثروات أقل بكثير مما يملكه الأشخاص في إيطاليا وإسبانيا (الأكثر فقرًا) ويعود السبب الأهم في هذا الفرق إلى أن معدل امتلاك المنازل في إيطاليا وإسبانيا أعلى بكثير مما هو عليه في ألمانيا؛ لأن امتلاك عقار يجبر الناس على ضبط سلوكهم الادخاري إلى الحد الأقصى، وهنا يكمن (السر) الذي يجعل مالكي المنازل يكوِّنون ثروات أكثر من المستأجرين، ويجعل المعدل الوسطي للثروة، في الدول التي تكون فيها معدلات ملكية المنازل عالية، أعلى بكثير منه في الدول التي تكون فيها معدلات ملكية المنازل منخفضة.

وعندما كانت ميلاني بوينغ – شمالينبروك Melanie Böwing-Schmalenbrock تحضر أطروحتها لنيل درجة الدكتوراه أجرت مقابلات مع 472 شخصًا كان المعدل الوسطي لثروة كل منهم 2.35 مليون يورو، ثم قامت بتحليل تلك المقابلات، وكما كان متوقعًا توصلتْ إلى نتيجة مفادها أن الدخل الناجم عن العمل هو العامل الأهم لتكوين ثروة، ويتلوه الميراث، وثبت أيضًا أن العقارات كانت أقل أهمية ولكن هامشيًّا فقط، فقد أجاب 48% من الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات أن العقارات مثَّلت (جانبًا مهمًّا) من عملية جمعهم للثروة، مقارنة بنسبة 20% فقط كانت إجابتهم مماثلة، ولكن فيما يتعلق بالاستثمارات في سوق الأسهم[217].

وكانت إجابة واحد من كل عشرة أشخاص تفيد بأن العقارات كانت أهم جانب من عملية جمعهم للثروة، في حين كانت إجابات 2.4% من المشاركين في المقابلات مماثلة، ولكن فيما يتعلق بالأرباح التي حصلوا عليها في سوق الأسهم، وبعبارة أخرى: تُظهِر الدراسة أن العقارات أهم بأربعة أضعاف في مسعى تكوين ثروة تبلغ مليون يورو من الاستثمار في الحصص والصناديق الاستثمارية.

والواقع أن دور العقارات يزداد أهمية، عندما نأخذ الثروة الموروثة في الحسبان، فقد أظهرت الدراسة المذكورة أن نسبة 81% من العائلات الثرية التي ورثت ثروتها حصلت على أصول مالية، وحصلت نسبة 68% من تلك العائلات على عقارات إما بصورة ميراث أو بصورة هبة، ولكن قيمة العقارات الموروثة؛ أي 300 ألف يورو (وسطيًّا) كانت ضعفي قيمة الأصول المالية الموروثة.

وتوصلت أطروحة الدكتوراه إلى نتيجة مفادها أن رجال الأعمال الرياديين الأثرياء لهم ولع خاص بشراء العقارات؛ لأن نصف المشاركين في المقابلات ممن أجابوا أن الريادة في الأعمال كانت العامل الأهم في تكوين ثروتهم، قالوا: إن ملكية العقارات كانت عاملًا مهمًّا آخر، ولكن العكس كان صحيحًا أيضًا، إذ قال 40% من الأشخاص الذين وصفوا ملكية العقارات بأنها الجانب الأهم من عملية تكوين ثروتهم: إن الريادة في الأعمال شكّلت أيضًا عاملًا مهمًّا[218].

ويكوّن الأشخاص ثرواتهم عادةً إما بالعمل مقاولين لحسابهم الخاص، أو يؤسسون شركتهم الخاصة، ومن ثم ينمّون ثرواتهم بالاستثمار في مجال العقارات، واتخذت قصتي المسار نفسه، ففي عام 2004م، وبعد أن قمت بإدارة عملي الخاص لأربع سنوات اشتريت عقارًا يتسع لإسكان أكثر من عائلة يضم 24 شقة في منطقة نيوكولن Neukölln، وكانت آنذاك أحد أسوأ الأحياء في برلين، وكان الشخص الوحيد الذي لم ينصحني بالعدول عن ذلك الاستثمار هو سمسار العقارات الذي باعني المبنى والذي باعه لمستثمر آخر بأربعة أضعاف السعر بعد أحد عشر عامًا، وعندما أخبرت معارفي، وكان بينهم خبراء في مجال العقارات عن خططي، كانت إجابتهم واحدة: إياك، وقد رفض مصرف Deutsche Bank تمويل الاستثمار؛ لأن نيوكولن كانت تعدّ منطقة شديدة الخطورة.

وفي أثناء كتابتي لهذا الفصل راجعت بعض المقالات في صحف قديمة، إذ يُعدّ سوق العقارات في العاصمة الألمانية حاليًّا الأكثر جاذبية في العالم، ومن الصعب تخيُّل مدى الغرابة التي بدا عليها

الاستثمار في حي نيوكولن آنذاك، وفي العشرين من آذار/مارس عام 2003م تحدثت صحيفة Tagesspiegel عن مناظرة Berlin Future Panel التي نظمها المعهد الألماني للدراسات الاقتصادية German Institute for Economic Research (DIW)، وتوصّل المعهد المذكور إلى نتيجة مفادها أن برلين فيما يتصل بالنمو الاقتصادي متخلفة عن باقي مناطق ألمانيا التي تشغل بدورها الموقع الأخير في أوروبا، وكان قطاع السياحة يتدهور، وكانت مبيعات التجزئة تشهد هبوطًا دراماتيكيًّا، وفي الثاني والعشرين من شهر آب/ أغسطس من عام 2003م، أوردت صحيفة Berliner Morgenpost تقريرًا يفيد بأن معدل الشقق الخالية في سوق العقارات في برلين ارتفع إلى مستوى قياسي، إذ كان هناك 160 ألف شقة فارغة، وكان السياسيون المحليون يناقشون فكرة هدم المنازل السكنية التي يعود بناؤها إلى قبل الحرب الموجودة في مركز المدينة؛ بهدف التخفيف من زيادة العرض.

وقد نشرت الصحيفة العقارية Immobilien Zeitung في العاشر من شباط/ فبراير عام 2004م مقالًا بعنوان (سوق الإسكان في برلين يتعرض للضغط) ورد فيه أن هناك ما مجموعه 130 ألف شقة فارغة، وأورد المقال دراسة أجراها مصرف HypoVereinsbank ادّعت أن أسعار العقارات السكنية الخاصة تواصل انهيارها، وكان الخبراء في المصرف يتنبؤون بحصول (هبوط في أسعار) المناطق السكنية المتواضعة، وكانت الشقق تُباع بأسعار تتراوح بين 10 آلاف - 5000 يورو للمتر المربع، ولكن (قلة ضئيلة) من الأشخاص كانوا يشترون شققًا في الأبنية الجديدة أو شققًا تضم أكثر من غرفة نوم واحدة، وفي شهر تشرين الثاني/ نوفمبر عام 2004م بث تلفاز Spiegel TV تقريرًا تحذيريًّا آخر حول منطقة نيوكولن، واصفًا إياها بأنها «مأوى فقراء برلين، فربع سكان المنطقة تقريبًا الذين يتجاوز عددهم 300 ألف نسمة عاطلون عن العمل، وأن نسبة الأشخاص الذين يعيشون على الإعانات الاجتماعية هي الأعلى في أوروبا»، وفي شهر كانون الثاني/ يناير من عام 2004م حذَّرت صحيفة Berlin Zeitung من أن «نيوكولن سوف تخرج عن نطاق السيطرة خلال مدة وجيزة»، وفي التاسع من أيلول/ سبتمبر عام 2004م كان أحد العناوين في صحيفة Die Welt كالآتي: «نيوكولن، مركز الفقر- العيش على برنامج الإنعاش الاجتماعي هو العرف السائد».

ألم أقرأ أنا تلك الصحف، وأضع في حسباني التقارير السلبية للدراسات حول الوضع في برلين؟ حصل ذلك من دون شك، ولكني كنت على قناعة بأن أسعار العقارات المحلية أخذت تلك الإحصاءات في الحسبان، ففي نهاية المطاف كان العقار في نيوكولن رخيصًا بهذا الشكل؛ لعدم وجود من يرغب في شرائه، وتُحسب أسعار العقارات بتطبيق عامل ضرب على قيمة الإيجار السنوي الصافي مع استثناء المرافق، وكان الإيجار السنوي الصافي بعد استثناء المرافق 151 ألف يورو، وقمت أنا بشراء العقار بمبلغ 1020 ألف يورو، وكانت صفقة رابحة فعلًا؛ لأني ابتعت العقار بعامل ضرب أقل من 6.8، وهذا مردود أولي إجمالي يبلغ 15% تقريبًا.

وبعد تسديد عمولة السمسار وضريبة التنازل عن الملكية وبعض تكاليف الصيانة الأولية كنت قد أنفقت ما مجموعه 1.215 ألف يورو، ولحسن الحظ كان المصرفي الذي أتعامل معه بارعًا؛ لأنه

أدرك أني أبرمت صفقة رابحة، وأن استثماري لا بد أن يكون مجزيًا، فمنحني المصرف قرضًا بمبلغ 1.164 ألف يورو لشراء المبنى، ولدفع ضريبة نقل ملكية العقار، وقرضًا آخر بمبلغ 78 ألف يورو؛ لتحسين المبنى؛ أي ما مجموعه 1.242 ألف يورو؛ أي أكثر من مجموع ما أنفقته بـ 27 ألف يورو، وبعبارة أخرى: اشتريت العقار دون أن أنفق أي مبلغ من رأسمالي الخاص.

وعلى أي حال وافقت على معدل تسديد أولي مرتفع جدًّا، وهو 6%، وفي أواخر شهر آذار/ مارس 2015م كان ما تبقى من القرض لا يتجاوز 224 ألف يورو، وعندما ارتفعت الأسعار في سوق العقارات في برلين إلى مستوى استوقفني؛ لأنه لم يبدُ منطقيًّا قررت بيع العقار، وتمكنت من بيعه بسعر 4.2 مليون يورو، وخلال السنوات العشر السابقة كنت قد حصلت على مبالغ متواضعة من الإيجار، ولكن في حين اشتريت مبنى الشقق بعامل ضرب يبلغ 6.8 بعته بعامل ضرب وصل إلى 24، وبعبارة أخرى خلال عشر سنوات أو أكثر قليلًا ربحت أربعة ملايين يورو من استثمار صفر، وما من شك في أن ذلك كان استثمارًا عقاريًّا ناجحًا بشكل استثنائي ومن الصعب تكراره، ولكن هذا لا يمنع كونه مثالًا يمكن الاستدلال به.

وكما في أي استثمار آخر عندما تشتري عقارًا عليك أن تتخيل المستقبل، وكنت أنا شأن كثير من الأشخاص الآخرين واعيًا تمامًا للمشكلات التي تعانيها سوق العقارات في برلين آنذاك: معدلات عالية من الشقق الفارغة، وإيجارات لا تتغير، أو حتى لا تهبط، وكنت مثلهم واعيًا للأوضاع الاستثنائية في منطقة مثل نيوكولن مع أني كنت مقتنعًا أن الأسعار تعكس تلك الانطباعات السلبية، ولكني كنت أيضًا واعيًا أن المعدلات العالية للشقق الفارغة والإيجارات الهزيلة كانت تعني أن حركة بناء مساكن جديدة كانت شبه متوقفة، فلم يكن يُبنى سوى بضعة آلاف شقة جديدة كل عام في مدينة تضم أكثر من ثلاثة ملايين نسمة؛ لأن بناء مساكن جديدة لم يكن يثمر أي ربح، وعليه توقعت أن يؤدي هذا الوضع آجلًا أم عاجلًا إلى هبوط معدلات الشقق الفارغة وإلى ارتفاع الإيجارات وأسعار العقارات، وهذا ما دفعني إلى شراء ذلك العقار في نيوكولن.

وآنذاك لم أعدّ العقار استثمارًا خطرًا على الإطلاق، فحتى إذا لم ترتفع قيمة العقار كان الدخل الكبير الفائض الناجم عن الإيجار كفيلًا وحده بجعْل هذا الافتراض شديد الجاذبية؛ لأنه كان يتيح لي تسديد القرض بدفعات سخية، ولو لم تكن الإيجارات وعوامل الشراء في هذا الموقع بالذات قد ازدادت لما كنت أتمكن من تحويل استثمار صفر إلى مردود أربعة ملايين يورو، ولكني مع ذلك كنت على الأرجح سأربح مليون يورو، ولهذا لم أكن أرى أي سبب يدفعني لاعتبار هذا الاستثمار في منطقة متواضعة وبرأسمال مؤلَّف في غالبيته من قروض، استثمارًا خطرًا.

وقد بعْتُ منذ ذلك الحين كثيرًا من العقارات التي كنت أملكها في برلين، ولكن كان هناك عقار رغبت فعلًا في الاحتفاظ به، وهو مبنى شقق في منطقة Berlin-Charlottenburg يضم 25 شقة ووحدتين تجاريتين، وكنت قد اشتريت هذا المبنى في نيسان/ إبريل من عام 2009م، وآنذاك كان الجميع -ولا سيما المصارف- يشعرون بتشاؤم بالغ فيما يتعلق بالاقتصاد، وقد حصل ذلك بعد سبعة أشهر من انهيار مصرف Lehman Brothers، فأدركتُ أن الطلب على العقارات كان يتراجع أيضًا؛ لأن المصارف صارت ترفض منح القروض، وساد شعور عام بأن هناك كارثة فعلية

وشيكة، ولم تتهاوَ الأسعار، ولكنها انخفضت، وبدا ذلك في رأيي الوقت الملائم تمامًا للشراء، وتمكنت من شراء العقار بنسبة السعر إلى الإيجار price-to-rent ratio تبلغ 11.9، وهي نسبة منخفضة على نحو استثنائي تعادل مردودًا إجماليًّا يبلغ 8.4%.

وكانت حكومة برلين اليسارية قد أحدثت مصاعب لمالكي العقارات في السنوات الأخيرة، فقد حددت بعض المناطق في كل مكان تقريبًا، وأطلقت عليها اسم (مناطق حماية الأحياء) ولم يعد المالك في تلك المناطق هو من يحدد نوع استخدام عقار ما، بل الدولة، ولم يعد بالإمكان مثلًا تقسيم عقار ما إلى مجمع شقق سكنية، وكنت أنا من باب الحيطة قد قمت بالإجراءات القانونية، وقسّمت عقار الشقق رسميًّا، وحولته إلى مجمع سكني عام 2018م مع أني لم أكن أنوي بيع الشقق، وكان ذلك تدبيرًا وقائيًّا؛ خشية ضم هذا الحي إلى مناطق حماية الأحياء في لحظة ما مستقبلًا، والواقع أن هذا ما حصل بالضبط بعد بضعة أشهر، ولو لم أكن قد قسمت العقار قبل ذلك لكان السعر قد تدنى بمعدل 20% على الأقل.

وفي شهر حزيران/ يونيو عام 2019م أعلنت حكومة برلين اليسارية أنها بصدد إصدار قانون بعد مدة وجيزة يقضي بتجميد قيمة الإيجارات لمدة خمس سنوات مبدئيًّا، مع أني كنت واثقًا من تجديد التجميد بعد انتهاء السنوات الخمس، وقد وصل الأمر بقانون تجميد الإيجارات الجديد حد إجبار مالكي العقارات على خفض الإيجار المحدد في العقد الذي كانوا قد اتفقوا عليه مع المستأجرين!

وأدركت فورًا وبكل وضوح أن هذه السياسة سوف تؤدي إلى هبوط حاد في الأسعار على المدى المتوسط؛ لأنها ستخفض قيمة العقارات المستأجرة في كل مكان، وقررت في تلك اللحظة، وخلافًا لكل خططي السابقة بيع مبنى الشقق في Charlottenburg، ولم يعد يوجد في السوق كثير من المشترين المأمولين؛ لأن معظم المستثمرين كانوا قد توقفوا عن شراء الشقق السكنية في برلين، آخذين في الحسبان قانون تجميد الإيجارات الوشيك، ومع ذلك عثرت على مستثمر ابتاع المبنى في شهر أيلول/ سبتمبر عام 2019م بمبلغ 7.5 مليون يورو، وكان ذلك يعادل نسبة السعر إلى الإيجار، حيث تبلغ 33.5%؛ أي ما يقارب ثلاثة أضعاف النسبة التي دفعتها عند شراء المبنى عام 2009م.

وعندما اشتريت المبنى دفعت 1.85 مليون يورو، إلى جانب نفقات إضافية أخرى، ولكني لم أكن قد أنفقت سوى 468 ألف يورو من مالي الخاص، وكنت قد وافقت على دفع أقساط تسديد بمعدل مرتفع نسبيًّا، وسددت أقساطًا خاصة بلغت 751 ألف يورو، بحيث لم يكن العقار خاضعًا لأي دين عندما بعته، وإذا جمعنا قيمة الحصة الأصلية التي دفعتها في البداية وأقساط التسديد الخاصة، أكون قد حوّلت استثمارًا بقيمة 1.22 مليون يورو إلى 7.5 مليون يورو، وبذلك أكون قد حققت ربحًا صافيًا مقداره 6.28 مليون يورو.

قد يقول بعضهم: إن هذا الربح تحقق (دون بذل أي جهد)، فمن جهة هم على حق، ولكن من جهة أخرى كان قرار الشراء، عندما كانت أحوال السوق في الحضيض، وبعد مدة وجيزة من إفلاس مصرف Lehman، أمرًا يتطلب شجاعة، وإن قرار تقسيم العقار بعد عشر سنوات في اللحظة الأخيرة وبيعه لمستثمر، كان يتطلب تحليلًا بعيد النظر للتطورات السياسية، والأمر الذي لا يدركه

الذين «يوجهون نقدًا لاذعًا للأغنياء» هو أن الثروة ليست «مكافأة على ما بُذِل من دم وعرق ودموع»، ولكنها مكافأة على القيام بالمجازفات وعلى التحليل الصحيح للمتغيرات في الأجواء الاقتصادية والسياسية، ومن ثم امتلاك التصميم اللازم للوصول إلى الاستنتاجات الصحيحة.

وكما يحصل في أي استثمار، تتوافر لديك أفضل الفرص لتحقيق أرباح مجزية من شراء العقارات إذا خالفت التيار السائد، وكوّنت رأيك الخاص انطلاقًا من المعلومات الصحيحة، وما من شك في أن الآراء المتداولة تقول: إن شراء عقار بقرض تزيد نسبته على 100% -كما فعلت أنا عندما اشتريت مبنى الشقق في منطقة نيوكولن- هو مشروع محفوف بخطر بالغ، ولكن في هذه الحالة تحديدًا تمكنتُ من القيام بذلك فقط؛ لأن المصرف قدّر قيمة مبيع عادلة عالية للأصل المرهون Collateral Value، وقد آتت المجازفة ثمارها؛ لأني استثمرت الأرباح المتأتية عن الإيجار في تسديد القرض بدل إنفاقها، ولأن سوق العقارات تطورت، كما كنت قد توقعت لها.

وهناك آخرون لم تفلح مغامراتهم في شراء العقارات، وتكبدوا خسائر فادحة أعادتهم إلى صوابهم، ونصيحتي للمستثمرين الذين لا يرغبون في المجازفة التزام الحذر في تصرفاتهم، وترتبط إحدى المجازفات الكبرى بالاقتراض، ففي الماضي كانت معدلات فائدة قروض الرهن العقاري تثبت عادة لعشر سنوات مع دفعة أولية تحدد قيمتها بـ 1%.

وفي السوق الراهنة تبدو القروض من هذا النوع غاية في الخطورة مع تدني معدلات الفائدة وارتفاع أسعار العقارات، فكلما تدنت معدلات الفائدة تدنى معدل قسط التسديد الشهري ما يعني أن تسديد القرض سيستغرق مدة أطول، وعندما تنقضي مدة معدل الفائدة الثابت في القرض fixed mortgage يمكن أن تكون معدلات الفائدة قد ارتفعت ارتفاعًا حادًّا، وأن يكون جزء كبير من القرض غير مسدّد بعد، وفي أسوأ الأوضاع يتخلف الشاري عن تسديد الأقساط الشهرية، ويعرض المُقرِضُ العقارَ للبيع في المزاد، وقد يفضل المستثمرون الذين لا يرغبون في المجازفة خفض احتمال الخطر إلى الحد الأدنى بالتفاوض على أساس معدل فائدة ثابت لمدة 15 أو عشرين عامًا ومعدل تسديد أعلى.

ويمكن لكثير من المستثمرين أن يوفروا على أنفسهم عناء مشكلات عدة قد تنجم عن الاستثمارات غير المدروسة، وذلك باتباع قاعدتين يسيرتين كنت آخذهما في الحسبان كلما اشتريت عقارًا: 1. إياك وشراء مبنى شقق قبل أن تطلب من أحد الخبراء إعداد تقرير حول سلامة العقار الإنشائية، وإذا كان البناء موبوءًا بطقطقة الخشب أو بالفطور أو بالعفن الجاف، فهذا لا يعني بالضرورة أنه عليك ألا تشتريه، ولكن يجب عليك أن تعي تلك الأمور، فقد تكون معالجة العفن الجاف مثلًا عملية مكلفة جدًّا.

2. قبل إرسال خبير لمعاينة المبنى تحدث إلى المستأجرين، واطرق أبوابهم، واسأل من سبق لهم العيش في المبنى مدة من الوقت، فالمستأجرون يعرفون المبنى أفضل مما يعرفه أي خبير، وسوف يكون بإمكانهم تقديم كل المعلومات التي تحتاج إليها: هل يعاني المبنى مشكلات رطوبة؟ هل يتغير

السكان كثيرًا، بمعنى يأتي مستأجرون جدد، ومن ثم يتركون الشقة؟ هل سبق أن ظلت بعض الشقق فارغة أوقاتًا طويلة؟ اللافت للنظر أن معظم المستأجرين منفتحون وراغبون في تقديم المعلومات وحتى في السماح لك بالقيام بجولة في شققهم، وذات يوم، وبينما كنت أعاين مبنى أفكر في شرائه أقسم الشخص الذي كان سيبيعني إياه إنه لم يسبق للمبنى أن عانى من مشكلات تتعلق بالرطوبة أو بالعفن، ولكن أحد المستأجرين أراني كتيبًا إرشاديًّا استفاد منه هو وجاره للتغلب على مشكلة العفن الذي كان يعشش في شقتيهما.

وقد ناقشت حتى الآن الاستثمارات في العقارات السكنية بصورة رئيسة، ولكن سوق العقارات يقدم كثيرًا من فرص الاستثمار الأخرى، مثل مباني المكاتب ومباني مخازن التجزئة ومبانٍ خاصة بالشركات أو المنظمات ومنشآت مستودعات وتخزين ودور رعاية المسنين وفنادق، وما إلى هنالك.

ولكن معظم المستثمرين لا يستطيعون تحمّل كلفة الاستثمارات المباشرة في العقارات التجارية؛ لأن أسعار الشراء هنا أعلى بكثير من أسعار العقارات السكنية.

ويلجأ معظم المستثمرين غالبًا إلى ما يُسمى الاستثمار (غير المباشر) عن طريق الاستثمار في صناديق عقارية أو في حصص عقارية، ولكن قلة من هؤلاء يستغلون فرص الاستثمار غير المباشر التي تتيحها الصناديق التي تستثمر في حصص عقارية، فهذه الصناديق تُعدّ وسيلة رائعة للاستثمارات في أسواق العقارات الخارجية على نحو خاص، وأنا بمنتهى السهولة لا أستطيع فهْم السبب الذي يمنع عددًا أكبر من الناس من الاستثمار في هذه الصناديق التي توفر المزايا المشتركة للاستثمارات العقارية والاستثمارات في سوق الأسهم، وبالنسبة إلى الأشخاص الراغبين في الاستفادة من الفرص التي توفرها الأسواق العقارية الآسيوية، مثلًا، هناك صناديق تستثمر في الشركات الائتمانية للاستثمار في العقارات Real Estate Investment Trusts (REITs). وكثير من شركات REITs هي وكالات عقارية محترفة ذات تخصص عالي المستوى يتركز نشاطها في أنواع محددة من العقارات (مخازن التسوق الكبرى، مثلًا).

هل ستجعل العقارات منك شخصًا ثريًّا؟ فكما في كل أنواع الاستثمارات بوسعك زيادة فرصك عن طريق إيداع أموالك في استثمارات مباشرة منتقاة جيدًا أو في صناديق استثمار برأسمال مغلق بدل تنويع مجالات استثماراتك، ويمكن اعتبار استثماراتي المباشرة في سوق العقارات في برلين مثالًا على هذه الفكرة، فلم أكن على الأرجح لأحقق العوائد نفسها بنسبة ربح مؤلفة من رقمين عن طريق الاستثمار في صندوق التنوع.

هل يبدو هذا النوع من الاستثمار أكثر خطورة من استثمار متنوع في صندوق استثمار عقاري برأسمال مفتوح مثلًا؟ ما من شك في أن هناك مجازفة كبرى إذا لم تتفحص بدقة كل تفاصيل فرصة الاستثمار المعنية، ولكن فرص تحقيق مردود جيد أكبر بكثير من المجازفة من دون شك.

وأعود لأكرر، كما في أي استثمار آخر: قد تبدو مسايرة التوجّهات السائدة والاستثمار في الفرص نفسها التي يستثمر فيها الآخرون رهانًا آمنًا، ولكنها في الواقع أسلوب عمل شديد الخطورة، ونادرًا

ما يعطي أي مردود، وإذا كنت تتمتع بالجرأة التي تدفع بك للتفكير والتصرف عكس التوجّهات السائدة، وبالخبرة اللازمة للتنبؤ بمسار سوق العقارات على نحو أكثر دقة من الآخرين ومن ثم للشراء بأسعار رخيصة، فسوف تتمكن من تحقيق أرباح كبيرة في هذا القطاع.

الفصل الرابع عشر لا تستهِن بالتهديدات التي تتعرض لها ثروتك

لا تمثّل الاستثماراتُ الفاشلة الخطرَ الوحيد الذي تتعرض له ثروتك، فهناك بعض الأخطار المحتملة التي يستهين بها كثير من الأشخاص، يكمن بعضها في المجال الشخصي، وبعضها الآخر في المجال السياسي أو الاجتماعي، وعند المستوى النفسي يتعرَّض رجال الأعمال الرياديون والمستثمرون إلى الخطرَيْن الآتيين: 1. فقدان التركيز والمبالغة في الثقة بالنفس.

2. الإفراط في التفاؤل.

أكَّد لي المستثمر جيم روجرز Jim Rogers الذي كان يدير محفظة Quantum Hedge Fund بالاشتراك مع جورج سوروس George Soros، مرارًا، أن أخطر لحظة تمر بالمستثمر هي بُعَيْد إنجازه استثمارًا أو استثمارات عدة حقَّق فيها نجاحًا استثنائيًّا، ويقول جيم روجرز: إن المستثمر في لحظة كهذه يسهل عليه الشعور بأنه لا يخطئ، ويصعب عليه مقاومة الدافع إلى البدء بتخطيط الاستثمار الكبير المقبل، وهنا يبدو من الأفضل الركون إلى الهدوء مدة من الزمن والاستمرار في مراقبة الأسواق وانتظار اللحظة المناسبة، والواقع أن روجرز ربح مئات ملايين الدولارات الأمريكية باتباع هذه النصيحة.

وثمة مأزق آخر خفي، وهو يكمن في الاعتقاد أن النجاح في مجال ما يعني أنك ستحقق النجاح نفسه في مجال آخر مختلف تمامًا، وقد اكتشف مؤسِّس شركة إيكيا Ikea، إنجفار فيودور كامبراد Ingvar Feodor Kamprad إثر تجربة مريرة، أن الأمور لا تسير دائمًا على هذا النحو، فبعد أن كسب كامبراد أموالًا وفيرة من صناعة الأثاث قرر أن يجرب حظه في مجال آخر، واشترى حصة في شركة إلكترونيات تصنّع أجهزة تلفاز، ولكن مشروعه الجديد فشل فشلًا ذريعًا، وانتهى به الأمر إلى خسارة أكثر من ربع رأسمال شركة إيكيا[219].

ولكن هذا لا يعني أن تجربة أفكار جديدة في مجال الأعمال والاستفادة من الفرص المتاحة خارج مجال خبرتك الأساسي أمر خاطئ بالمطلق، فهناك مثلًا ريتشارد برانكون Richard Brancon الذي أمضى حياته المهنية في تعقُّب تحديات جديدة واحدًا تلو الآخر: علامة تسجيلات موسيقية، وشركة طيران، وشركة سكة حديد، ووكالة عارضات، ومشروعات أعمال أخرى عدة بما في ذلك شركة لبيع بطاقات سفر إلى الفضاء للأثرياء، ونجح بعض تلك المشروعات أكثر بكثير من

المشروعات الأخرى، ولكن برانسون هو استثناء، وليس القاعدة، فبالنسبة إلى معظم الناس يؤدي فقدانهم للتركيز وبكل سهولة إلى خسارة جزء من أموالهم أو كل أموالهم.

الإغراق في التفاؤل يمكن أن يكون خطرًا

تؤكد كلُّ كتيبات الإرشادات التي تعلّم كيفية كسب المال أهميةَ التفكير الإيجابي، ولكن هذا لا يمنع القول: إن الإغراق في التفاؤل هو سبب رئيس لفشل بعض الشركات ولفقدان بعض الأغنياء ثرواتهم.

وقد شهِدْتُ كثيرًا من مشروعات الأعمال تتعثر بسبب تغيُّر ظروف السوق مثلًا، وفي هذه الحالة يكون التفاؤل الذي ساعد الشركة في بدايتها على تنمية قوتها هو الذي أدى إلى تدهور أوضاعها، فالأشخاص المؤسسون للشركة يرفضون الاعتراف بما يحدث على أرض الواقع، ويتمسكون بالنموذج الذي يعملون بموجبه بعد أن يكون قد اتضح لأي مراقب خارجي ومنذ مدة طويلة أن لا مجال لنجاح هذا النموذج في ظل ظروف السوق الجديدة.

وأما الثقة التي يستمدها رجل الأعمال الريادي من نجاحه في تجاوز كثير من العقبات التي كانت تبدو مستحيلة في الماضي، فسوف يثبت آجلًا أم عاجلًا أنها كارثية؛ لأن نجاحاته الماضية سوف ترسِّخ اعتقادَه بأنه سيعاود تجاوز المحنة ثانيةً، وتُخفي عنه حقيقة وجود أوضاع لا يفيد أي قدر من الثقة مهما كَبُر في تغييرها.

ويطلق علماء النفس على هذا النوع من انعدام الرؤية اسم (الإدراك الانتقائي selective perception): كلما صعبت الظروف ازداد ميلنا لرؤية الفرص فقط وليس الأخطار، ولتجاهل كل أبعاد الوضع التي تفرض علينا إعادة النظر في قراراتنا الأصلية، وبعبارة أخرى نحن نتجاهل على نحو منهجي أي معلومات (سلبية).

وفي هذه الحالة يتجاهل صاحبُ مشروع الأعمال أو المستثمرُ أي شخص يحاول لفت انتباهه إلى وجود إشارات تحذيرية، ويعدّه شخصًا (انهزاميًّا) أو صاحب (تفكير سلبي)، وأما الأشخاص الذين تربطه بهم علاقة وثيقة والذين يمكن أن يكونوا قادرين على التقدير الموضوعي لمدى المجازفة واحتمال أن تكون النتيجة سلبية، فلن يجرؤوا على التعبير عما يدور ببالهم، أو أنهم يعبّرون بحذر شديد، وفي المقابل يرحب صاحب المشروع بالأشخاص الذين يشاركونه ثقته الزائدة وتفاؤله المفرط الذي لا يستند إلى أي أساس، ويشجعهم على التعبير عن آرائهم، وبذلك يرسخون تشبثه برأيه الخاطئ، ويدعمون تصميمه على عدم تغيير موقفه.

هل يعجز رجال الأعمال الرياديون عن رؤية الأخطار؟

يُعتقَد عمومًا أن رجال الأعمال الرياديين يغامرون إلى الحد الأقصى، عندما يتعلق الأمر بالقيام بالمجازفات، ولا شك في أن النسبة المرتفعة من المبتدئين الذين يفشلون لاحقًا تدعم هذا الاعتقاد، ولم تؤكد الدراسات التجريبية وجود صلة واضحة بين النجاح في ريادة الأعمال والرغبة في القيام

بالمجازفات، ومع ذلك أظهرت الدراسات المذكورة أن الأشخاص المستعدين للمجازفة هم غالبًا من يبدؤون مشروعات الأعمال، ولكنهم على الأرجح لن يديروا مشروعات أعمال ناجحة بالضرورة، وفي عام 1999م توصلت إيفا شميت - روديرموند Eva Schmitt-Rodermund ورينر ك. سيلبيريسن Rainer K. Silbereisen إلى نتيجة مفادها أن الدراسات القليلة التي سبرت مباشرةً العلاقة بين النجاح في ريادة الأعمال والرغبة في المجازفة «لم تُظهِر وجود أي فرق بين الشركات الناجحة والشركات المفلسة، أو بين الشركات التي تنمو بسرعة والشركات البطيئة النمو، فيما يتصل برغبة رجل الأعمال الريادي في المجازفة»، وفي المقابل بدا أن ارتفاع مستوى إمكانية تحمُّل المجازفة مرتبط «بعملية تأسيس مشروع الأعمال نفسها»[220].

وتقول دراسة أمريكية تقصّت العلاقة بين صفات الشخصية والنجاح في ريادة الأعمال: إنه من المحتمل وجود علاقة غير خطية تربط النجاح بالرغبة في المجازفة، وعلى الرغم من وجود ارتباط إيجابي positive correlation بين مستوى معين من الاستعداد للمجازفة والنجاح في ريادة الأعمال، فإن ارتفاع هذا المستوى قد يحمل معه تأثيرًا سلبيًّا، وقد توصلت روديرموند وزميلها للاستنتاج أن: «الانخراط في مجال الأعمال الريادية ينطوي على مجازفة، ولكن ممارسة الأعمال بأسلوب ينطوي على المجازفة قد يكون خَطِرًا»، ويضيفان أن بعض الدراسات أظهرت أن «المجازفة ترتبط سلبًا مع النجاح في مجال الأعمال»[221].

واللافت هنا أن رجال الأعمال الرياديين يميلون إلى اعتبار سلوكهم أقل خطرًا مما يعدّه الآخرون، ونجد أن الباحثَيْن الأمريكييّن لوك وبوم Locke and Baum اتفقا على أن «رجال الأعمال الرياديين لا يتعاملون مع مشروعاتهم بوصفها شديدة الخطورة مقارنة، ولنقل: بالدرجة التي يراها بها شخصٌ خارج مجال الأعمال، والسبب هو أن رجال الأعمال الرياديين يتمتعون بدرجة عالية من الثقة بالنفس، ولا تبدو تلك المشروعات خطرة بالنسبة إلى إمكانياتهم كما يتصورونها، وإذا كانوا يتمتعون فعلًا بإمكانيات حقيقية يمكن ألا تنطوي المشروعات من الوجهة الموضوعية على مجازفة بالنسبة إليهم»[222].

وقد أظهرت دراسات أخرى أيضًا أن رجال الأعمال الرياديين ليسوا بالضرورة أكثر ميلًا من غير الرياديين للقيام بالمجازفات بصورة واعية، فالفكرة هنا هي أن كلًّا من المجموعتين تنظر إلى المجازفات من زاوية مختلفة، وهكذا «يتميز رجال الأعمال الرياديون بانخفاض مستوى إدراك الخطر لديهم، وهم بذلك يقدّمون عن أنفسهم صورة زائفة بأنهم أكثر تحمّلًا للمجازفات، وأظهرت الدراسات أن رجال الأعمال الرياديين يقيّمون سيناريوهات الأعمال التي تنطوي على التباس بصورة أكثر إيجابية بكثير مما يقيّمها غير الرياديين»، وتبيَّن أن الرياديين يطبقون في عمليات اتخاذهم للقرارات وسائل استكشاف ذاتية heuristics تخفض مستوى إدراك الأخطار، ولولا هذه (الأساليب المعرفية المختصرة) لما كان قد تم اتخاذ كثير من القرارات المتعلقة بالأعمال[223].

وفي عام 1999م نشر لويل و. بوسينيتز Lowell W. Busenitz بحثًا شاملًا سبر فيه المفارقة الآتية: «لماذا يتحمَّل بعض رجال الأعمال الرياديين قدرًا مبالغًا فيه من المجازفة مع أنهم لا يختلفون بوجه عام من حيث الظاهر فيما يتصل بنزعتهم الطبيعية للمجازفة»، ودرس بوسينيتز أوضاع 176 شخصًا من مؤسسي الشركات؛ بهدف اختبار الفرضية القائلة: إن «رجال الأعمال الرياديين يلجؤون لدى اتخاذهم للقرارات -وبأسلوب أكثر شمولًا- إلى تغليب نزعات معينة وإلى وسائل الاستكشاف الذاتية؛ ولذلك لا يسلِّمون تمامًا بوجود مجازفة في تأسيس مشروعات أعمال خاصة بهم»[224].

وقد أكدت النتائج التي توصل إليها بوسينيتز هذا الافتراض: رجال الأعمال الرياديون يطبقون وسائل الاستكشاف الذاتية فعلًا لتيسير عملية اتخاذ القرارات، وأكد بوسينيتز أن مؤسسي الشركات أكثر ميلًا من المديرين التنفيذيين الكبار إلى الإفراط في التفاؤل (الثقة الزائدة في النفس) وإلى التعميمات التي تفتقر إلى أسس إحصائية[225]، ولكن من وجهة نظرهم الذاتية هم ليسوا أكثر ميلًا إلى المجازفة من الأشخاص غير الرياديين، والواقع أنهم لا يعون غالبًا المجازفات التي يقومون بها.

وتضم كتيباتُ الإرشادات الخاصة بتعليم كيفية إدارة الأعمال الناجحة وتكوين ثروة قصصَ رجال ونساء استثنائيين واجهوا تحديات هائلة في دربهم إلى النجاح، وكانوا في بعض الأحيان على وشك السقوط في الهاوية، ولكنهم ثابروا، وحققوا أهدافهم في النهاية خلافًا لكل التوقعات، ويضم كتابي (Dare to be Different) أمثلة من هذا النوع تثير الإعجاب، ومع ذلك علينا ألا ننسى أن تلك الكتب تروي فقط قصص الأشخاص الذين حققوا أهدافهم في نهاية المطاف، ولكن ماذا عن الآخرين الذين لم تصل قصصهم إلى نهايات سعيدة؟

قد يحصل أحيانًا أن يصل مالكو شركة ما إلى مرحلة يتعيَّن فيها عليهم الاعتراف بأن فكرتهم الأصلية بشأن مشروع العمل لم تعد صالحة، وأنه لا يوجد مستقبل للشركة، وهي لحظات مريرة بالنسبة إلى مالك الشركة ولموظفيه، ولكن ذلك جزء عادي من عالم الأعمال، وهو شيء يمكن أن يحدث للجميع؛ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وللشركات الكبرى التي تبدو وكأنه لا يمكن المساس بها، وهذا ما يجعل تنويع المجازفات التي تقوم بها، والتأكّد من أن ثروتك ليست مرتبطة بشركة واحدة، هما مفتاح نجاحك المالي المتواصل.

وكثيرًا ما يرتكب الأثرياء خطأ وضْع كل رأسمالهم تقريبًا في شركتهم الخاصة وإبقائه هناك، فهناك احتمال أن تكون إعادة استثمار كل أرباحك أسرع طريقة لتنمية ثروتك، ولكنها أيضًا مقامرة خطرة، لا تقل خطورة عن استثمار كل نقودك في حصة واحدة، ولذلك عليك دائمًا حماية أصولك الخاصة بفصلها تمامًا عن أصول شركتك.

وتعدّ المبالغة في الثقة بالنفس المترافقة بالافتقار إلى الانضباط سببًا لمجازفة أخرى يمكن أن تؤدي إلى فقدان كل أموالك أو جزء كبير منها، وكما لاحظنا في الفصل السادس يعيش كثير من أصحاب الملايين حياة يغلب عليها الاقتصاد في المصاريف، ولكن بعضهم لا يعيشون على هذا النحو،

فالناس عندما يعتادون على دفق ثابت من الدخل المرتفع، سواء أكان راتبًا سخيًّا لمدير تنفيذي أو أرباح أسهم شركة مساهمة، ينمو لديهم حس الاستمتاع بالحياة المرفهة، وهذا أمر طبيعي؛ لأن معظم الناس في نهاية المطاف لا يجهدون أنفسهم في العمل لكسب المال لمجرد رغبتهم في تأمين ما يورثونه لأولادهم وأحفادهم.

ومع ذلك لا يخلو الاعتيادُ على مستوى حياة مترفة من مجازفة؛ لأن خفض مستوى التوقعات أصعب من رفعه، فالتفاؤل الناجم عن النجاح في الماضي يغري بعض الأثرياء بالظن أن المستقبل سيكون مشرقًا على نحو مماثل، ويمكن أن يطلب بعض هؤلاء قروضًا للاستمرار في متابعة حياتهم الخاصة بالأسلوب نفسه وللحفاظ على مظاهر الثراء بعد مدة طويلة من خسارتهم لقاعدتهم الاقتصادية، ومن ثم يشرعون ينفقون أموالًا أكثر مما يكسبون.

ولكن الظروف الاقتصادية ليست وحدها من يتغير بسرعة وعلى نحو مفاجئ يثير الدهشة.

الأخطار السياسية

تنشأ أكبر الأخطار السياسية في عالم اليوم من مصدر واحد: ارتفاع مستوى الدين الوطني في كثير من الدول، والمحاولات التي يبذلها السياسيون لإيجاد (حل) لهذه المشكلة، ونلاحظ ارتفاع المستويات الرسمية للدين العام في كل مكان؛ في اليابان، والولايات المتحدة الأمريكية، وأوروبا، ووصولها حدًّا غير مسبوق.

وقد أدت الأزمة المالية وأزمة وباء كورونا إلى تفاقم الوضع في السنوات الأخيرة على نحو خطير، ولكن جذور أزمة الديون الحالية لها أبعاد أعمق من ذلك، فخلال العقود الماضية كان السياسيون في كل أنحاء العالم الغربي يشترون ولاء المقترعين بتقديم وعودٍ ببرامج متتالية للرعاية الاجتماعية، وفي أعقاب الحرب العالمية شهدت أوروبا ظهور وانتشار نموذج دولة الرفاهية، حيث يتم إعادة توزيع نصف الناتج المحلي الإجمالي GDP تقريبًا؛ جزءٌ عن طريق الضرائب واشتراكات الضمان الوطني، وجزءٌ آخر يُموَّل من الدين العام، ولا يكف الزعماء السياسيون عن السعي لإيجاد الفرص الكفيلة بالقضاء على (المظالم الاجتماعية) المزعومة، ويؤكد صموئيل غريغ Samuel Gregg مدير الأبحاث في مؤسسة Acton Institute أن «أوروبا وحدها تمثّل حاليًّا 58% من كامل إنفاق الاقتصاد العالمي على الحماية الاجتماعية»[226].

وحتى في الولايات المتحدة الأمريكية التي ما زال كثير من المراقبين الأوروبيين يرون فيها اقتصاد سوق (جامح) نجد أن نفقات الرعاية الاجتماعية العامة شهدت زيادة كبيرة خلال العقود القليلة الماضية، ففي عام 2010م، بلغت نسبة الإنفاق على برامج الرعاية الاجتماعية 70.5% من النفقات العامة -أي أكثر من نسبة 28.3% في عام 1962م، ونسبة 48.5% في عام 1990م- حيث حصل أكثر من 67 مليون أمريكي على إعانات حكومية[227].

وقد بيَّن ويليام فويغلي William Voegeli في كتابه Never Enough: America’s Limitless Welfare State (2011) أن التصور الذي تحمله أوروبا عن الولايات المتحدة الأمريكية من أنها الحصن الحصين لرأسمالية السوق الحر المتفلّتة عن كل القيود، ما هو سوى خرافة؛ لأن الإنفاق العام في ازدياد مستمر منذ عقود، فلم تنشأ مشكلات الديون الكبيرة للدولة بسبب الإنفاق العسكري، ولكن بسبب الزيادة المذهلة في الإنفاق على الرعاية الجماعية.

ولا مجال للحديث عن تسديد تلك الديون العامة الهائلة؛ لأن كل الدول الغربية تقريبًا وصلت إلى الحدود القصوى لقدرتها على الاقتراض، وأي أزمة مالية أخرى ستقود هذه الدول إلى الهاوية.

ومن الوجهة النظرية، هناك عدد من الحلول الممكنة التي يمكن أن تساعد على تخفيف عبء الديون: ◁النمو الاقتصادي.

◁إجراء تخفيضات كبيرة على نفقات الرعاية الاجتماعية.

◁رفع سن التقاعد.

◁زيادة الضرائب، وخصوصًا على (أصحاب المداخيل العالية) و(الأغنياء ذوي القدرات المالية العالية).

التضخم.

◁الكبح المالي financial repression.

◁التخلف عن سداد الديون السيادية sovereign default.

وما من شك في أن النمو الاقتصادي -الذي مكّن الولايات المتحدة الأمريكية من تخليص نفسها من الديون في أعقاب الحرب العالمية الثانية- هو الحل المرغوب أكثر من غيره، ولكن الاعتقاد أنه بإمكان نمو اقتصادي على نطاق واسع خفْض مستويات الديون الراهنة يبدو اعتقادًا غير واقعي، فالخيارات الخاصة بإجراء تخفيضات كبيرة على نفقات الرعاية الاجتماعية هي خيارات محدودة؛ لأن التجارب أظهرت أن الحكومات التي تتمتع بالشجاعة الكافية لخفض نفقات الرعاية الاجتماعية تخسر الانتخابات المقبلة، وتغادر سدة الحكم.

وسوف أعود لمناقشة الحل الرابع -أي زيادة ضرائب الأفراد أصحاب المداخيل العالية والأغنياء ذوي القدرات المالية العالية- لاحقًا في هذا الفصل.

المصارف المركزية تقوم بلعبة خطرة

من الوجهة النظرية يمكن للتضخم أن يكون أيضًا خيارًا لخفض الدين العام، ويخشى بعض المستثمرين أن تؤدي سياسة المصارف المركزية في معالجة أزمة الديون عن طريق (التيسير

الكمي quantitative easing) إلى حصول تضخم، ولم يحصل ذلك حتى الآن، والواقع أن معدلات التضخم آخذة في الهبوط مع تزايد قلق السياسيين في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية من حصول انكماش deflation.

ومع ذلك لا يوجد ضمان بألا يعاود التضخم ارتفاعه على المدى البعيد، فمنذ إلغاء معيار الذهب gold standard أصبحت الأنظمة الديمقراطية والاستبدادية على السواء على أتم الاستعداد لطبع العملات في أوقات الأزمات الاقتصادية، ما يؤدي إلى حدوث التضخم والتضخم المفرط hyperinflation، وقد بيَّن بيتر بيرنهولز Peter Bernholz في دراسته التي تحمل عنوان (Monetary Regimes and Inflation) أن المدة بين 1800-1914م -أي عندما كانت منظومات العملات تستند إلى معيارَيِ الذهب والفضة (باستثناء وقت حروب نابليون)- لم تشهد حالات تضخم، وفي أعقاب الحرب العالمية الأولى عادت بعض الدول بما فيها المملكة المتحدة وسويسرا إلى تبني معيار الذهب.

وأظهرت الأدلة أن احتمال تعرُّض منظومات العملات المدعومة بالذهب للتضخم أقل بكثير من احتمال تعرُّض منظومات العملات الورقية الإلزامية (دون غطاء) (fiat money)، ويعتقد بيرنهولز أن المصارف المركزية المستقلة أثبتت أنها أفضل حماية من التضخم بعد العملة التي تستند إلى عيار الذهب، فمن الوجهة التاريخية ثبت أن الدول التي لديها مصارف مركزية مستقلة - مثل مصرف Deutsche Bundesbank السابق - شهدت معدلات تضخم أدنى بكثير من الدول التي لا توجد فيها مصارف مركزية مستقلة.

والمشكلة التي يعانيها المصرف المركزي الأوروبي هي فقدانه التام لاستقلاليته خلال مدة أزمة منطقة اليورو، ما يعني أن آليةَ حمايةٍ رئيسة ضد التضخم غدت عاجزة.

وعندما تكون معدلات الفائدة شديدة الانخفاض يمكن حتى للتضخم المعتدل أن يؤدي إلى (الكبح المالي)، فمعدلات الفائدة التي تكون أخفض من معدل التضخم، كما هو الوضع حاليًّا في كثير من الدول، هي بمثابة الزحْف خلسة للوصول إلى مصادرة المدخرات، ويمكن لمعدلات التضخم العالية أيضًا أن تؤدي إلى أزمات اجتماعية خطرة، وهناك أيضًا خطر حصول تضخم تسببت فيه الحكومة، وخرج عن السيطرة ما يؤدي في أسوأ الأحوال إلى تضخم مفرط، ويشير تعبير (تضخم مفرط) إلى معدل تضخم شهري يتجاوز 50%، ومن بين حالات التضخم المفرط التي حصلت في التاريخ البالغ عددها تسعًا وعشرين حالة حصلت ثمانٍ وعشرون حالة في القرن العشرين، ويُظهِر هذا بما لا يدع مجالًا للشك وجود صلة بين العملة الإلزامية وخطر التضخم، وفي الظروف الاستثنائية من هذا النوع يكون المستثمرون الذين يتكبدون الخسائر الأكبر هم الذين يستثمرون في السندات بصورة أساسية.

وهنا يكون التخلف عن سداد الديون السيادية sovereign default هو الملاذ الأخير، ولكن الحكومات تحاول قدر استطاعتها تفادي الوصول إلى هذه النتيجة عن طريق فرض زيادات كبيرة

على الضرائب، إضافة إلى ضرائب خاصة على الأغنياء ذوي القدرات المالية العالية، وفي عام 2013م روّج صندوق النقد الدولي (IMF) فكرةَ فرض ضريبة بنسبة 10% «على الثروات الخاصة»[228]، حيث توصل في تقريره الذي يحمل عنوان (Taxing Times)[229] إلى استنتاج مفاده أن «التدهور الحاد الحاصل في الأوضاع المالية الحكومية في كثير من الدول جدَّد الاهتمام بـ (ضريبة الرأسمال) وهي ضريبة تُدفع على الثروة الخاصة مرة واحدة فقط، بوصفها إجراء استثنائيًّا لاستعادة استمرارية القدرة على تحمُّل الدين، والفكرة هنا هي أن ضريبة من هذا النوع إذا فُرِضت قبل أن يُصبح بالإمكان تفاديها وفي حال وجود قناعة بأنها لن تتكرر لا تؤدي إلى تشويه الأداء (حتى إن بعضهم يمكن أن يعدّها عادلة)»، ويستمد صندوق النقد الدولي تبريره لهذه (التجربة الفكرية) من طريقة للحساب مؤداها أنه «من المتوقع أن يثبت المعدل الوسطي لإجمالي الديون في الاقتصادات المتطورة... عند نقطة ذروة تاريخية (110% تقريبًا من الناتج المحلي الإجمالي؛ أي أعلى بنسبة 35% نقطة مئوية من مستوى عام 2007م)».

ويعكس هذا الاقتراح إجماعًا سياسيًّا عامًّا على أن الأغنياء أقل جدارة بالحماية من باقي قطاعات الشعب في أوقات (المصاعب المالية) وفي عام 2012م قدم فرانسوا أولاند François Hollande الذي كان آنذاك رئيس الجمهورية الفرنسي اقتراحًا يقضي بـ «إسهام استثنائي في التضامن الوطني»؛ أي (ضريبة باهظة) على أصحاب الملايين؛ ليكون محور برنامجه السياسي الانتخابي، وبعد أن رُفض الاقتراح في البداية عاد المجلس الدستوري للموافقة على نسخة معدّلة منه تفرض ضريبة مؤقتة بنسبة 75% يدفعها أصحاب العمل على الرواتب التي تتجاوز مليون يورو[230] وقد اعتبر إيمانويل ماكرون Emmanuel Macron، الرئيس الفرنسي الحالي الذي عمل سابقًا وزيرًا للاقتصاد في إدارة الرئيس أولاند، هذه الضريبة عبثية، واتهم أولاند بأنه كان يحوّل فرنسا إلى «كوبا ولكن دون شمس»، وكشفت دراسة أجريت بطلب من مجلس الشيوخ الفرنسي أن الضريبة المذكورة أثّرت بصورة رئيسة في الشركات الصغيرة التي يقل حجم أعمالها التجارية عن 50 مليون يورو، وفي أواخر عام 2014م ألغيت الضريبة رسميًّا[231].

وإذا كنت تظن أن (ضريبة باهظة) بنسبة 75% هي ضريبة لا يمكن تحمّلها فهي ليست الأولى من نوعها، ففي سبعينيات القرن العشرين زادت الحكومة الاشتراكية ـ الديمقراطية في السويد ضرائب أصحاب المداخيل العالية إلى حد دفع رجالَ أعمال رياديين، مثل مؤسس شركة إيكيا إنجفار فيودور كامبراد، إلى الشعور بأنهم لا خيار أمامهم سوى مغادرة البلد، وهذا ما حصل، ففي عام 1973م انتقل كامبراد أولًا إلى الدانمارك ومن ثم إلى سويسرا.

وبعد ثلاث سنوات نشرت مواطنته السويدية أستريد لندغرين Astrid Lindgren مؤلفة السلسلة ذات الشهرة العالمية (Pippi Longstocking) قصة خيالية هجائية بعنوان (Pomperipossa in Monismania) (بومبيريبوسا في عالم المال) في صحيفة Expressen احتجاجًا على المعدل الحدي الباهظ للضريبة المفروضة على الأشخاص المشتغلين لحسابهم، وأجرت لندغرين حساباتها

لتكتشف أن ضرائبها تفوق دخلها بنسبة تزيد على 100%، ولكن وزير المال السويدي اتهم مؤلفةَ الكتب الرائجة علنًا بأنها تفتقر إلى فهْم الواقع، ومع ذلك سرعان ما اضطر إلى التراجع عن اتهاماته، عندما تبيَّن أن الضرائب الفعلية المستحقة على لندغرين تتجاوز معدل 120% الذي اشتكت منه في الأصل[232].

وعندما وجد الأثرياء أنفسهم في مواجهة معدل ضرائب يمكن أن يتجاوز 102% كانت لديهم ثلاثة خيارات: دفْع الفرق من جيوبهم، أو التهرب من دفع الضرائب، أو مغادرة البلد، ولكن أولئك الأثرياء لم يقدّروا خطورة وضعهم حق تقدير، ففي حال حصول أزمة مالية أخرى في المستقبل القريب سوف يبحث الزعماء السياسيون عن كبش فداء لتحميله وزر الأخطاء التي ارتكبها السياسيون أنفسهم.

وفي عام 2009م وفي ذروة الأزمة المالية الأخيرة كان المزاج العام يبدو عدائيًّا تجاه (المصرفيين) بشكل خاص وتجاه (المديرين التنفيذيين الكبار) و(الأثرياء) عمومًا، حيث حفلت الصحف بتقارير حول أحداث (تعرُّض مصرفيين للضرب)، وفي الخامس والعشرين من آذار/ مارس هاجم نشطاء معادون للعمل المصرفي منزل فريد غودوين Fred Goodwin المدير التنفيذي السابق لمصرف Royal Bank of Scotland في إدنبرة، وهشموا نوافذ عدة، وألحقوا الضرر بسيارة كانت مركونة في الممر المفضي إلى باب المنزل[233]، وخلال انعقاد قمة العشرين G20، في لندن، في نيسان/ إبريل من عام 2009م كان كثير من المصرفيين والتجار في المدينة يذهبون إلى أعمالهم مرتدين سراويل من قماش الجينز وقمصانًا قطنية يسيرة خشية «شنقهم على أعمدة مصابيح الشارع» بأيدي المحتجين[234]، وجرى تعليق عمل كريس نايت Chris Knight أحد منظمي الاحتجاجات، وكان محاضرًا في مجال الأنثروبولوجيا في جامعة East London ومن ثم صرفه من العمل؛ لأنه دعا إلى ممارسة العنف ضد المصرفيين[235]، وفي فرنسا نصب العمال الغاضبون في مصنع Caterpillar المتاريس حول مكاتبهم، واحتجزوا أربعة مديرين تنفيذيين بوصفهم رهائن؛ احتجاجًا على التخفيضات[236].

ويُعدّ توجيه اللوم إلى الأقليات غير المحبوبة في أوقات الأزمات ممارسة قديمة تعود إلى آلاف السنين، ويعود سبب نجاح (إستراتيجيات البحث عن كبش فداء) إلى أن الأسباب الحقيقية لأزمةٍ ما عادة ما تكون خارج نطاق إدراك معظم الناس، وهنا يبدو توجيه اللوم إلى (الأثرياء) أسهل بكثير من محاولة فهْم الأسباب الاقتصادية المعقدة التي أدت إلى الانهيار.

فربما يبدو قرار كامبراد بالهجرة ردَّ فعل متطرف، ولكنه ليس الوحيد الذي اتخذ مثل هذا القرار، ويضم تقريرُ (Wealth Report 2013) الذي يعدّه نايت فرانك Knight Frank بياناتٍ تتعلق بالنسبة المئوية لأصحاب الملايين في مختلف البلاد والمناطق ممن فكروا في مغادرة بلادهم، ولن يدهشنا أن تكون النسبة الأعلى من هؤلاء من أمريكا اللاتينية (73%)، وروسيا (67%)، ولكن النسبة الموجودة في أوروبا ليست بعيدة عن هاتين النسبتين، فقد فكر 60% من أصحاب الملايين

الأوروبيين في الهجرة من بلادهم مقارنة بنسبة لا تزيد على 33% في الولايات المتحدة الأمريكية، و26% في أستراليا[237].

خاتمة الأثرياء المحسودون ولماذا يحتاج إليهم مجتمعنا؟

عندما تحصل أي أزمة يسعى الناس بكل ما أوتوا من قوة إلى معرفة (المذنب) وفي الولايات المتحدة كانت الصين هي الطرف المذنب في أزمة وباء كورونا، وفي أوروبا تتوجه اتهامات منظّري فكرة المؤامرة بكل صراحة إلى بيل غيتس، والواقع أنه لا يوجد في تاريخ العالم شخص بذل أموالًا لمكافحة الأمراض قدْر بيل غيتس، ومع ذلك اتهمه المعتوهون المأخوذون بنظرية مؤامرة فيروس كورونا بأنه صنّع الفيروس؛ بغية كسب المزيد من المال، وذلك ببيع اللقاح، وفي ألمانيا انتشر في وسائل التواصل الاجتماعي فيديو يحمل عنوانًا استفزازيًّا (بيل غيتس ينهب ألمانيا) وما من شك في أن تلك الادعاءات ضد بيل غيتس غير صحيحة، ولكن هذا ليس موضوعنا الرئيس هنا.

ومع ذلك يُظهِر هذا المثال أن الأثرياء سرعان ما يتحولون إلى كبش فداء، وخصوصًا في أوقات الأزمات، وفي عام 2018م كلّفتُ مؤسسة Ipsos Mori بإجراء مسح نموذجي في أربع دول: الولايات المتحدة الأمريكية، وألمانيا، وفرنسا، وبريطانيا العظمى، وصُمّم المسح، بحيث يسبر المواقف الشعبية من الأثرياء في كل من الدول الأربع المذكورة، وتُظهِر نتائج المسح التي نشرتُها في عام 2020م في كتابي (The Rich in the Public Opinion) مدى انتشار مشاعر التحامل ضد الأثرياء، ولم يكن الباحثون قبل إجراء دراستي هذه قد قاموا إلا بعدد ضئيل من الدراسات حول هذا الموضوع، هذا إن حصل.

ومنذ أن نُشرت دراسة والتر ليبمان Walter Lipmann الكلاسيكية التي تحمل عنوان Public Opinion قبل مئة عام تقريبًا؛ أي في عام 1921م، دأب الباحثون على دراسة أنواع التحامل والنماذج النمطية، وخلال العقود القليلة الماضية فقط نُشِرت آلاف المقالات والدراسات والكتب حول هذا الموضوع، وتركّزت الدراسات بصورة خاصة على العنصرية racism وعلى التحامل على أساس الجنس sexism، وأما الدراسات حول النماذج النمطية المتعلقة بالمهنة وبالطبقة الاجتماعية فقد كانت أقل عددًا، وعلى غرار التحامل على أساس الجنس، والتحامل على أساس العرق يُشار إلى هذا النوع من مشاعر التحامل بعبارة التحامل على أساس الطبقة classism، وقد ظهرت في السنوات الأخيرة في الولايات المتحدة الأمريكية موجة من الدراسات التي سبرت مشاعر التحامل والتحيُّز والنماذج النمطية المتعلقة بالأشخاص الفقراء، ولكن لم يظهر حتى الآن سوى عدد قليل من الدراسات التي تستكشف مشاعر التحامل المتعلقة بأقلية محددة، وهي الأغنياء.

وأظهرت الدراسات الاجتماعية المقارِنة أننا لا نتوقف عن مقارنة أنفسنا بالآخرين، سواء بأسلوب واعٍ أو بأسلوب غير واعٍ؛ بهدف الحصول على معلومات لا يمكن الاستغناء عنها لتقييم أنفسنا، وعلى المنوال نفسه، عندما نقيّم أنفسنا نقارن أنفسنا بالآخرين أيضًا، وتجري هذه المقارنة بصورة آلية، فنحن لا نستطيع تقييم أنفسنا ما لم نقارنها بآخرين مناسبين للمقارنة، وتنشأ مشاعر الحسد عندما يقارن الشخصُ (أ) نفسَه بالشخص (ب) الذي يتمتع بصفات وممتلكات ومكانة يتمنى (أ) أن يتمتع بمثلها، ولكنه محروم منها في اللحظة الراهنة، ولأن المقارنات المذكورة تجري غالبًا دون مستوى الوعي يفضِّل الناس إنكار شعورهم بالحسد.

ويسعى معظم الأشخاص إلى تفادي الشعور بالحسد أو إلى إبقائه ضمن الحد الأدنى، ويُحتمل أن يتمكنوا من ذلك عن طريق تضييق الفجوة الموجودة بينهم وبين الشخص الذي يحسدونه، فإذا كان هذا الشخص يفتقر إلى النجاح يركّز الحاسد على تفوقه في سجايا وصفات لا علاقة لها بالمجال الذي تجري فيه المقارنة، فعلى سبيل المثال يقول الحاسد في نفسه: «قد لا أكون ثريًّا مثل (س) لكني أكثر تعليمًا منه أو محبوب لدى الناس أكثر منه»، أو يمكن للحاسد التهوين من شأن المجالات التي يكون هو فيها أدنى مستوى والتأكيد على المجالات التي تكون فيها المقارنة لمصلحته.

وعندما تشعر المجموعات الاجتماعية أن مجموعات خارجية ما تفوقها نجاحًا في المجال الاقتصادي أو تفوقها ذكاء، فمن الطبيعي أن تطوِّر إستراتيجيات تعويضية للحفاظ على احترامها لنفسها، وإنه من الطبيعي أن يتقبّل أفراد الطبقة الاجتماعية الأعلى بكل سهولة معايير التراتبية المجتمعية -النجاح في المجال الاقتصادي أو في مجال التعليم مثلًا- لأنهم موجودون في قمة هذه التراتبية، ويبدو أفراد الطبقات الاجتماعية الأعلى أكثر ميلًا إلى تمييز أنفسهم عن المجموعات الأخرى على أسس اجتماعية واقتصادية وثقافية، بينما يبدو أفراد الطبقات الاجتماعية الأدنى أكثر ميلًا إلى الاعتماد على معايير أخلاقية - معنوية moral.

وتشير الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا إلى أن الأشخاص غير الأثرياء يلجؤون إلى الإستراتيجيات التعويضية للحفاظ على احترام الذات، وتهدف هذه الإستراتيجيات من جهة إلى التشكيك في العلاقة بين النجاح الاقتصادي والشعور بالرضا في الحياة، ومن جهة أخرى تهدف إلى إسباغ أهمية أكبر على قيم معينة، مثل العلاقات الشخصية والأخلاق والحياة العائلية، ولكن الأمر لا يقف عند هذا الحد، فَلِكي يتمكن غير الأثرياء من وضع أنفسهم في مكانة أعلى من مكانة الأثرياء يجب أن تشيع الفكرة القائلة: إن أفراد الطبقات الأدنى لا يقلّون عن الأثرياء (أو ربما أفضل منهم) عندما يتعلق الأمر بالقيم المذكورة، وأما النماذج النمطية التي تكوّنها الطبقات العاملة عن الأثرياء من أنهم فاترو المشاعر، وأنانيون، ويعيشون حياة عائلية مفككة وعلاقات شخصية فاشلة، ومجردون من الأخلاق، فهي تفيد في تأكيد تفوّق أفراد الطبقة العاملة والتعويض عن شعورهم بالدونية.

والسمة المشتركة للمجالات التي يدّعي أفراد الطبقات (المحرومة اجتماعيًّا) أنهم يتفوقون فيها على الأثرياء هي أن المجالات المذكورة تعتمد في معظمها على تفسيرات ذاتية، فعند تطبيق معايير موضوعية يسهل تحديد من يملك مالًا أكثر أو من حظي بتعليم أفضل، ولكن لا يمكن بموجب

المعايير نفسها تحديد صاحب العلاقات الشخصية الأنجح أو تحديد صاحب الحياة العائلية التي تُشْعِر الإنسان بالرضا أكثر، فالتحديدات من هذا النوع تعتمد إلى حد بعيد على تفسير ذاتي لنوعية الحياة الزوجية لفرد ما مثلًا؛ لأن هذا أمر يصعب إن لم نقل: يستحيل أن يقيّمه شخص خارج نطاق العائلة.

ولأنه لا يمكن قياس مقدار الحسد الاجتماعي عن طريق الأسئلة المباشرة (ما درجة شعورك بالحسد؟ مثلًا) قُدِّمت إلى المشاركين في المسح المذكور ثلاث عبارات مصمَّمة، بحيث تكون مؤشرات عن الحسد الاجتماعي: «أعتقد أنه من العدل زيادة الضرائب على أصحاب الملايين زيادة كبيرة، حتى إذا لم أستفِد من ذلك على الصعيد الشخصي»؛ «أؤيد إجراء تخفيض كبير على مرتبات المديرين، وإعادة توزيع المال على نحو أكثر عدلًا بين الموظفين، حتى لو كان ذلك يعني أن هؤلاء لن يحصلوا بالنتيجة إلا على بضعة (جنيهات، دولارات أمريكية، يوروهات) قليلة»؛ «عندما أسمع أن مليونيرًا أبرم صفقة أعمال خطرة، وخسر بسببها مبلغًا كبيرًا أقول في نفسي: هذا ما يستحقه».

وقد طورت الدراسة المذكورة «مقياسًا للحسد الاجتماعي»، وبموجب هذا المقياس صُنِّف الأشخاص الذين لم يوافقوا على العبارات الثلاث بأنهم «غير حسودين»، وصنِّف الأشخاص الذين وافقوا على عبارة واحدة من العبارات بأنهم «مترددون»، والأشخاص الذين وافقوا على اثنتين من العبارات بأنهم «حسودون اجتماعيًّا»، وقد ضمَّت المجموعة الأخيرة مجموعة فرعية من «الحاسدين المتعنتين» الذين وافقوا على العبارات الثلاث، وأظهرت النتائج أن ثلث الألمان المشاركين في المسح (33%) ينتمون إلى مجموعة الحاسدين الاجتماعيين مقارنة بنسبة 34% من الفرنسيين، و20% من الأمريكيين، و18% من البريطانيين، ولأن الأسئلة نفسها طُرِحت في الدول الأربع قدّم المسحُ أساسًا موثوقًا للمقارنة.

واستندت المقارنات إلى مُعامِل الحسد الاجتماعي Social Envy Coefficient الذي تم تطويره من أجل هذه الدراسة، وهو يشير إلى نسبة الحاسدين إلى غير الحاسدين في أي دولة، فقيمة (1) تعني أن عدد الحاسدين الاجتماعيين وغير الحاسدين متساوٍ، وتشير القيمة الأقل من (1) إلى أن عدد غير الحاسدين يفوق عدد الحاسدين، وعلى نحو معاكس تشير القيمة الأعلى من (1) إلى أن عدد الحاسدين يفوق عدد غير الحاسدين، ويظهر مُعامِل الحسد الاجتماعي أن النسبة الأعلى من الحسد الاجتماعي موجودة في فرنسا (1.26) تليها ألمانيا (0.97)، وتبدو هذه النسبة منخفضة إلى حد كبير في الولايات المتحدة الأمريكية (0.42)، وفي بريطانيا العظمى (0.37).

ويختلف الحاسدون عن غير الحاسدين إلى حد كبير في آرائهم المتعلقة بالأثرياء، وتتضح دقة مقياس الحسد الاجتماعي Social Envy Scale -من حيث التمييز بين المجموعتين- في الصفات الشخصية التي يعزوها هؤلاء إلى الأثرياء، وأكثر الصفات الشخصية التي يعزوها الحاسدون (الذين وافقوا على عبارتين أو ثلاث عبارات) إلى الأغنياء هي الأنانية والقسوة والمادية والغطرسة والجشع وتحجر القلب والسطحية، وكانت صفتان فقط من الصفات الخمس والعشرين التي عدَّدها الحاسدون تتسمان بطبيعة إيجابية -وهما الدأب في العمل والجرأة/الجسارة- مقارنة بثلاث وعشرين

صفة سلبية، وفي المقابل كانت الصفات الشخصية التي عزاها غير الحاسدين إلى الأغنياء غالبًا هي الدأب في العمل والذكاء والجرأة/الجسارة والمادية والخيال الخصب وامتلاك رؤية.

وأُدرج أحد الأسئلة في المسح؛ لسبر مدى قابلية كل شعب من شعوب الدول الأربع المذكورة للسعي إلى إيجاد كبش فداء، إذ سُئل المشاركون في المسح إن كانوا يوافقون على العبارة الآتية: «الأشخاص المفرطو الثراء الذين يرغبون في امتلاك المزيد من القوة هم سبب كثير من المشكلات الكبرى في العالم، كالمشكلات التي تمس القضايا المالية أو الإنسانية»، وفي ألمانيا، أجاب 50% ممن وُجِّه إليهم السؤال بالموافقة؛ أي ضعف نسبة الموافقين في بريطانيا العظمى والولايات المتحدة الأمريكية (25% و 21%، على التوالي)، وتشير هذه النتيجة إلى أن استغلال مشاعر العداوة الموجودة سلفًا تجاه الأثرياء في أوقات الأزمات الاقتصادية الشديدة يبدو أسهل في ألمانيا، وأن السياسيين الألمان أكثر استعدادًا من السياسيين في الدول الناطقة بالإنجليزية لاستهداف الأثرياء، ففي فرنسا كانت نسبة الموافقة على هذه العبارة 33%.

وتتوافر لدى الحاسدين تحديدًا قابلية هائلة لإيجاد كبش فداء، وهذا يؤكد ثانية دقة مقياس الحسد الاجتماعي في التمييز بين الحاسدين وغير الحاسدين، وفي ألمانيا بلغت نسبة الحاسدين الذين يحبذون إيجاد كبش فداء 62% مقابل 36% فقط من غير الحاسدين، وهو وضع مماثل للأوضاع في الدول الأخرى، ففي الوقت نفسه كان معظم الذين أجابوا بالموافقة عن السؤال المتعلق بإيجاد كبش فداء في الدول الأربع من المؤمنين بالمفهوم القائل: إن ربح طرف ما يعادل خسارة الطرف الآخر Zero-sum، فقد لاقت عبارة: «كلما ازداد ما يملكه الأغنياء نقص ما تبقى للفقراء» هوى في نفوس 60% من الموافقين على السؤال المتعلق بإيجاد كبش فداء في ألمانيا، مقابل نسبة 65% في الولايات المتحدة الأمريكية، و69% في فرنسا، و57% في بريطانيا العظمى، وفي تناقض صارخ مع نسبة 35% فقط من المعارضين لفكرة إيجاد كبش فداء في ألمانيا، و24% في الولايات المتحدة الأمريكية، و41% في فرنسا، و30% في بريطانيا العظمى.

ولو كان الأغنياء فعلًا على هذه الدرجة من الكسل كما توحي النماذج النمطية الشائعة لكان وضعنا أفضل من دونهم: أشخاص لا يحبون العمل متسكعون تهيأ لهم أن يرثوا ثروة بدّدوها بالتبذير والانغماس الفاضح في الاستهلاك المبتذل، وما من شك في أن هناك شخصيات من هذا النوع، مثلما أن هناك أشخاصًا جمعوا ثرواتهم بأساليب لا أخلاقية، وقد تكون إجرامية.

ولكن هذه الصيغ المتداولة تبدو أبعد ما تكون عن الحقيقة في معظم الحالات؛ لأن أربعة من كل خمسة أشخاص تقريبًا من كبار الأثرياء هم رجال أعمال رياديون أو أشخاص محترفون يشتغلون لحسابهم، حتى أن هناك كثيرًا من فاحشي الثراء هم أشخاص أسسوا شركات أو أفراد عائلة يديرون شركات أسسها آباؤهم، ولا شك في أنكم تعرفون قصص كثير من هؤلاء: جيف بيزوس Jeff Bezos، أغنى رجل في الولايات المتحدة الأمريكية، ومؤسس موقع Amazon، وهوارد شولتز Howard Schultz الذي نشأ في حي مزرٍ ابنًا لعامل يدوي، وجمع ثروة تقدر بأكثر من ملياري دولار أمريكي بعد أن حوّل سلسلة مقاهي Starbucks إلى ظاهرة عالمية، ومؤسِّسا محرك بحث

Google سيرجيه برين Sergey Brin ولاري بيج Larry Page اللذان تحولت فكرتهما بإنشاء محرك بحث على شبكة الإنترنت إلى إنجاز عبقري، وجعلتهما من أغنى رجال أمريكا؛ أي بمستوى مؤسس facebook مارك زوكربرغ Mark Zukerberg، فهؤلاء رجال أثّروا في تكوين العالم الذي نعيش فيه حاليًّا.

وماذا عن الأشخاص الذين ورثوا ثرواتهم؟ يقول الخبير الاقتصادي الأمريكي البارز ميلتون فرايدمان Milton Friedman: إن هناك نزعة تدفع لاعتبار الثروة الموروثة أقل قبولًا من الثروة التي جُمِعت بالجهد الشخصي: «التفاوت الاجتماعي الناجم عن التباينات في الإمكانات الشخصية أو عن الاختلاف في مقدار الثروة التي جمعها الشخص المعني يبدو مقبولًا، أو أنه على الأقل لا يبدو مرفوضًا بوضوح تام مثل التباينات الناجمة عن الثروة الموروثة»[238].

وأستطيع أن أتفهّم السبب الذي يمكن أن يدفع الناس للنظر إلى الثروة التي جُمِعت عن طريق الجهد الشخصي من زاوية مختلفة عن الزاوية التي ينظرون منها إلى الثروة الموروثة، فالثروة التي جُمعت عن طريق الجهد الشخصي جاءت نتيجة المثابرة في العمل، وهذا شيء يثير في النفس مشاعر الفخر، وأما الثروة الموروثة فهي ضربة حظ، فهي نتيجة كون الشخص ابنًا لعائلة ثرية.

ولكن في المقابل هناك آراء مضادة عبّر عنها فرايدمان، وتستحق أن تؤخذ في الحسبان أيضًا، فهو يعتقد أن «القول: إن للشخص كامل الحق فيما أنتجه عن طريق إمكانياته الشخصية، أو ما أنتجته الثروة التي جمعها، ولكن لا يحق له توريث أي ثروة لأولاده، والقول: إنه بإمكان الشخص إنفاق دخله على حياة صاخبة، ولكن لا يجب عليه تركه لورثته، أمر ينافي المنطق تمامًا»[239].

وإذا كنت تعتقد أن الثروة الموروثة هي دليل على عالم (ظالم) فلا بد إذًا أن تكون وراثة المظهر الجميل عن الأهل أمرًا لا يقلّ (ظلمًا) وقد أجرت كاترين حكيم، وهي أستاذة علم الاجتماع في جامعة London School of Economics عددًا من الدراسات؛ لكي تبرهن أن المظهر الجميل يشكل مزية تنافسية لا يستهان بها في سوق العمل، وتوصلت إلى نتيجة مفادها أن الأشخاص الأفضل مظهرًا يحصلون على أجور أعلى وسطيًّا، ويُعدّون أكثر كفاءة وذكاء[240]، وحتى في قاعات المحاكم يبدو تجريم المدعى عليهم أقل احتمالًا، عندما يكون هؤلاء من ذوي المظهر الجذاب، وهذا في حال تماثُل العوامل الأخرى[241] «عادة ما يعبِّر الأشخاصُ الذين يعارضون فكرة إسباغ قيمة على رأسمال الجمال والجاذبية عن استيائهم؛ لأنه صفة موروثة بالكامل؛ أي إنه لا يمكن -ولا يجب- أن يحظى بأي قيمة، ولكن الذكاء أيضًا صفة موروثة في معظمها، ومع ذلك تحظى فورًا بقيمة كبيرة، ويُكافَأ صاحبها»[242].

وعلى أي حال، فإن الورثة الذين لا يستحقون ثروتهم يغلب أن يواجهوا صعوبة في الاحتفاظ بها، وهناك أمثلة تعد ولا تحصى عن ورثة لا يستحقون الثروة برهنوا عن عجزهم في التعامل مع الثروات أو مع الشركات التي ورثوها، وانتهى بهم الأمر إلى تبديد كل ما ورثوه، مع أن ذلك يمكن

أن يستغرق أكثر من جيل واحد، ويصف الكاتب الألماني توماس مان Thomas Mann في رواية Buddenbrooks بأسلوب لاذع الانحدار البطيء لعائلة ثرية مشهورة من التجار، وتُستعاد (العدالة) عندما يبرهن الورثة عدم جدارتهم بحظهم السعيد، فعلى المدى البعيد لا يمكن إلا للأشخاص الجديرين بالثروة الاحتفاظ بها.

والحسد هو مصدر معظم مشاعر الاستياء التي يكنّها كثير من الأشخاص ضد الأثرياء، ولكن أغلبية الناس ينكرون من دون شك أنهم يشعرون بالحسد، وخلال إلقائي إحدى محاضراتي طلبتُ من الحاضرين تقييم أنفسهم على مقياس للحسد من عشر نقاط يتدرج من رقم 1 (ليس حسودًا على الإطلاق) إلى 10 (شديد الحسد)، فصنَّف معظم الحاضرين أنفسهم عند أدنى درجة من الحسد، فلا يخفى أنه لا يوجد من يرغب في أن يكون حسودًا، ناهيك عن الاعتراف بأنه حسود، والحسد من أصعب المشاعر التي يمكن قياسها حتى عن طريق المسوح التي لا تكشف هوية الأشخاص؛ لأنه يُعدّ شعورًا غير مرغوب فيه اجتماعيًّا، ويصح ذلك أكثر في المناقشات السياسية، فما أن يشير أحدهم إلى أن مطلبًا ما يمكن أن يكون تعبيرًا عن الحسد حتى يجري تجاهله بأسلوب غاضب لا إرادي.

وعلى سبيل المثال يقول معارضو زيادة إعادة توزيع الثروة أحيانًا: إن إعادة توزيع المزيد من مداخيل أو ثروات الأغنياء لن يأتي إلا بفائدة اقتصادية ضئيلة على الفقراء، ويوضح هؤلاء أن ذلك من شأنه في بعض الحالات أن يشكِّل عامل إعاقة، ويجيب مؤيدو فرض ضرائب على الأغنياء في بعض الأحيان أن ذلك صحيح رياضيًّا، ولكن الفكرة الأساسية لا تكمن هنا، فالفكرة الأساسية كما يقولون هي التأثير الرمزي الذي تنطوي عليه هذه الحركة، ولا سيما بوصفها تعبيرًا عن (إحساس بالعدالة) ولكن ما هو هذا (التأثير الرمزي)؟ فهو لا يعدو كونه الإحساس بالرضا الذي يراود الأشخاص الذين لا تطبَّق عليهم ضريبة الثروة، عندما يؤخذ شيء ما من الأغنياء.

وكلما تعالت الأصوات المطالِبة بتطبيق مبدأ المساواة في مجتمع ما تفاقمت حدة مشاعر الحسد داخل هذا المجتمع، وإذا كان من المفروض أن يكون كل أعضاء المجتمع متساوين، مع أن الواقع أبعد ما يكون عن ذلك، فإن أي تباينات بينهم سوف توصف من باب النقمة بأنها مظاهر (الظلم الاجتماعي) وفي ألمانيا مثلًا لا تزيد الفروقات في الدخل بين الرجال والنساء على 6% فقط، ومع ذلك يجري استنكارها بوصفها فضيحة كبرى وتعبيرًا عن ظلم صارخ، واللافت في كل تلك المناقشات هو تزايد استخدام تعبيرَيِ (المساواة) و(العدل) بوصفهما مرادفين، فالناس عندما يشكون بمرارة من الافتقار المزعوم إلى (العدالة الاجتماعية) غالبًا ما يقصدون القول: إن أمثالهم لا ينعمون إلا بقليل من المساواة التي يرغبون فيها.

إذًا لماذا ينكر الناس أنهم يشعرون بالحسد؟ في المسيحية يُعدّ الحسد من الخطايا السبع المهلكة، مع أن الاعتراف بممارسة أي من الخطايا المهلكة الأخرى لا يبدو بالمقدار نفسه من الصعوبة بالنسبة إلى الناس، فالشهوة والغضب وحتى الكسل لا تبدو من المحرمات قدر ما يبدو الحسد، ولهذا حاول علماء النفس شرح السبب الذي يجعل الحسد شعورًا (مخفيًا) ويجعل من الصعب على أي شخص الاعتراف بأنه يشعر بالحسد.

يبدأ الشعور بالحسد عندما يدرك الشخص الحاسد أن شخصًا آخر لديه شيء يتمنى هو الحصول عليه، ويؤدي هذا الإدراك بالضرورة إلى طرح أسئلة من نوع: «ولماذا لا أملكه أنا؟»، «لماذا نجح هو في تحقيق ما لم أستطع أنا تحقيقه؟»، وبإمكان هذه التساؤلات أن تفضي بكل سهولة إلى فقدان احترام الذات، وهل يمكن أن يكون الشخص الآخر أكثر ذكاء وإبداعًا منك؟ هناك إستراتيجيتان يلجأ إليهما الأشخاص الحاسدون عادة لحماية احترامهم لذواتهم: الإستراتيجية الأولى هي لجوء هؤلاء إلى إنكار أنهم يرغبون فعلًا في الحصول على الثروة أو المكانة التي يملكها الشخص الذي يحسدونه، وبذلك يُقنع الشخصُ الحاسد نفسَه بأن كل ما يملكه الآخر لا يتمتع بأهمية كبيرة.

وفي الإستراتيجية الثانية يمكن أن يعزو الشخصُ الحاسدُ نجاحَ الشخص موضوع الحسد إلى عوامل من نوع الحظ، أو اللجوء إلى أساليب مستهجنة أخلاقيًّا، أو إلى مزايا يتمتع بها بغير وجه حق.

وهناك سبب آخر يدفع الناس إلى إخفاء مشاعر الحسد، وهو أنهم إذا اعترفوا علنًا بأنهم مدفوعون بالحسد، فإن أي تصرفات يمكن أن يقوموا بها لإزالة سبب الحسد سوف تكون مدانة اجتماعيًّا، ويكتسب هذا العامل أهمية قصوى في الميدان السياسي، ومن المهم إذًا أن ندرك أن الأشخاص الحسودين ينكرون دائمًا أن دافعهم هو الحسد، ويصرّون على أن همهم الوحيد هو (تحقيق العدالة الاجتماعية).

ويلجأ الأشخاص الذين يعترفون بشعورهم بالحسد إلى إستراتيجية تبرير مختلفة، فهم يعيدون تفسير حسدهم، ويصرّون على أن الحسد يمكن أيضًا أن يكون شعورًا إيجابيًّا وحافزًا لتحسين الظروف، والواقع أن بعض الباحثين وصلوا حد التمييز بين الحسد (الحاقد) أو (الشرير)، والحسد (الطيب) أو (الذي لا ينطوي على الشر) واستنادًا إلى ذلك التمييز يكون هدف الحسد الحاقد سلْب شخص آخر شيئًا ما في حين يبدو الحسد الطيب حافزًا يثير في النفس الرغبة في ردم الفجوة التي تفصل الحاسد عن الشخص موضوع الحسد بالتنافس معه وتحسين الفرد لوضعه الخاص، وهكذا يعاد تفسير الحسد ليصبح شعورًا يُفترض فيه أن يكون إيجابيًّا وملهمًا، ولكن على أرض الواقع هذا لا يُعدّ حسدًا، بل إعجابًا، كأن تقول في حياتك اليومية مثلًا: «يا لسيارتك الجميلة أنا أحسدك!»، ولكن ما تعنيه فعلًا هو «أنا معجب بسيارتك الجميلة»، وهذا فعليًّا ليس حسدًا، ولكنه إعجاب أو رغبة أو توق.

فما يريده الحاسد في الواقع هو خسارة الشخص موضوع الحسد لما يملك، وهو في هذه الحالة السيارة الجميلة، وسوف تتلاشى مشاعر الحسد في اللحظة التي يتحقق فيها ذلك، ولكن شراء الحاسد سيارة مماثلة لن يهدئ مشاعر الحسد داخل نفسه بصورة آلية، ولهذا يتفق معظم الباحثين على أن الحسد هو شعور مدمّر حتى الأعماق، وعلى أنه لا يوجد شكل من الحسد يمكن أن يوصف بأنه (طيب) أو ملهم.

ولم ينصب اهتمام الباحثين الذين يدرسون الحسد حتى الآن على تأثير شعور الحسد في الأشخاص الحاسدين، فقد قال وارين بوفيه المستثمر الأمريكي وصاحب المليارات ذات يوم: «من بين الخطايا السبع المهلكة يُعدّ الحسد الخطيئة الأسخف؛ لأنك عندما ترتكب هذه الخطيئة لا تشعر بأنك أفضل حالًا، ولكن تشعر بأنك أسوأ حالًا، ولقد منحني الشره بعض اللحظات الجميلة، ولن أتطرق إلى

موضوع الشهوة»[243]، ولاحظ علماء الاجتماع وجود ارتباط وثيق بين الحسد ومشاعر الكآبة والتعاسة وقلة الثقة بالنفس، فالحسد ليس بالشعور المريح، وهو بذلك يختلف تمامًا عن بعض الخطايا المهلكة الأخرى؛ لأن الأشخاص الحسودين يعانون بالمعنى الحرفي للكلمة لمجرد التفكير فيما ينعم به آخرون من سعادة ونجاح، وهم يشعرون بالتعاسة عند نجاح الآخرين، والعكس صحيح أيضًا: يشعر الحاسدون بالسعادة عند فشل الآخرين، فهذا يتيح لهم الاستمتاع بشعور البهجة الخبيثة.

ويؤدي الشعور بالحسد قبل كل شيء إلى تخريب فرص نجاح الشخص الحاسد؛ لأن هذا الشخص لا يسعى إلى تحسين وضعه عن طريق اتخاذ موضوع الحسد مثالًا يحتذى، وهذا سبب آخر يؤكد خطأ اعتبار الحسد شعورًا ملهمًا، فالشخص الحاسد يتجاهل نجاح الشخص موضوع الحسد ويعزوه إلى القدر أو الحظ أو المصادفة أو إلى سلوك مستهجن أخلاقيًّا.

وتبدو ذريعة (الحظ) شائعة على نحو خاص، وهذا سبب شعبية الكتب التي تفسر النجاح بأنه أساسًا نتاج المصادفة أو الحظ، ويزداد تعقيد الأمر؛ لأن الأشخاص الناجحين يجيبون عن الأسئلة المتعلقة بأسباب نجاحهم بالقول: إنه (الحظ) ويعتقد هيلموت شويك Helmut Schoeck أن الأشخاص الناجحين عندما يشيرون إلى الحظ إنما يفعلون ذلك بوصفه دفاعًا غير واعٍ ضد الحسد: «الرياضي أو الطالب أو رجل الأعمال الذي حقّق لتوه نجاحًا باهرًا (يستثير حسد الآخرين) يهز كتفيه، ويقول: وماذا في ذلك، لقد حالفني الحظ هذا كل ما في الأمر، وهو إذ يقول ذلك إنما يسعى عند المستوى اللاواعي غالبًا إلى تحييد مشاعر الحسد التي قد تتوجه إليه»[244]، وعندما يقول شخصٌ حقق نجاحًا استثنائيًّا: «كنت محظوظًا، هذا كل ما في الأمر»، فإن هذه العبارة تجعل منه شخصًا أكثر قبولًا وإنسانية ولطفًا بالنسبة إلى الآخرين مما لو أشار مثلًا إلى ذكائه الخارق أو شخصيته الاستثنائية.

ويشير شويك إلى أن الأشخاص الحاسدين لا يشعرون على الأرجح بالحسد تجاه رابحي جوائز اليانصيب؛ لأن ثروتهم جاءت بفعل الحظ الصرف، فهي لا تمثّل إنجازًا ولا رمزية، ويمضي شويك ليضيف: لا توجد زوجة تزعج زوجها بالإلحاح المتواصل؛ لأنه اشترى بطاقة اليانصيب الخاطئة، ولا يمكن أن تنشأ لدى أحد عقدة الدونية؛ لأنه اختار أرقامًا خاطئة من بطاقات اليانصيب مرة تلو الأخرى، وما كان مجرد شك لدى شويك تأكّد تجريبيًّا بواسطة المسح الذي طلبتُ إجراءه من أجل دراستي The Rich in Public Opinion، فعندما سئل أفراد فئة غير الحسودين من الألمان عمّن يعدّونه أكثر جدارة بالثروة، اختارت نسبة 71% منهم المشتغلين لحسابهم الخاص، واختارت نسبة 69% رجال الأعمال الرياديين، وحلَّ رابحو جوائز اليانصيب في المرتبة الرابعة، حيث اختارتهم نسبة 49%، واختلفت الصورة في أوساط الألمان من فئة الحسودين، فعندما سئل هؤلاء عن الفئة التي يرونها أكثر جدارة بالثروة؟ حلَّ رابحو جوائز اليانصيب في المرتبة الأولى، حيث اختارتهم نسبة 61%، واختارت نسبة 49% المشتغلين لحسابهم الخاص، واختارت نسبة لا تزيد على 33% رجال الأعمال الرياديين.

وإذا اتهمتَ الذين يجادلون بعنف ضد (الأغنياء) بأنهم مدفوعون بالحسد يبدو عليهم الامتعاض فورًا، ويسارعون إلى التأكيد بعبارات واضحة لا لبس فيها أن «لا علاقة للحسد بالموضوع»، ومن الطبيعي أن ينكر المدفوعون بالحسد أي إيحاء بأن الوضع يمكن أن يكون على هذا النحو، ويقول شويك: إن الحسد سلوك «محتوم مغروس بعمق في التركيبة البيولوجية والوجودية للبشر»[245].

لماذا يميل الناس إلى أن يكونوا أقل حسدًا للرياضيين ونجوم الموسيقا الناجحين منهم لرجال الأعمال الرياديين والمديرين التنفيذيين الكبار الناجحين؟ ومع أن دخل الرياضيين المتفوقين قد يتجاوز أحيانًا دخل رجال الأعمال الرياديين أو المديرين التنفيذيين، نجد أن الرياضيين يلقون الإعجاب وليس الحسد، وربما يعود السبب جزئيًا إلى أن رؤية أداء الرياضيين وتقييمه أسهل من رؤية وتقييم العمل الذي يؤديه مدير تنفيذي يشغل منصبًا عاليًا لكسْب دخله المرتفع، وعلى أي حال يسهل تعريف (العدالة) في عالم الرياضة: دفعة مالية مكافئة لإنجازات مكافئة، فأي شخص يستطيع لعب كرة القدم بالجودة نفسها التي يلعب بها ليونيل ميسي Lionel Messi أو كريستيانو رونالدو Christiano Ronaldo يستحق تعويضًا ماليًّا بالمستوى نفسه، ولكن هذا القول لا يوضح مفهوم (العدالة الاجتماعية) الذي لا يكفون عن ترداده، ويصف فريدريك أوغست فون هايك Friedrich August Von Hayek الحائز على جائزة نوبل المفهومَ المذكور بأنه «سراب» أدى إلى المزيد من «دمار الإجراءات القانونية الخاصة بحماية الحرية الفردية»[246].

ويعدّ بعض الناس الرواتب العالية التي يحصل عليها المديرون التنفيذيون الكبار غير عادلة؛ لأنهم لا يدركون الحسابات التي تستند إليها تلك الرواتب؛ لأنه إذا كان الراتب يستند إلى الجهد المتعب المبذول فما من شك في أن حصول الممرضة على راتب أقل من راتب مدير تنفيذي في منصب عالٍ ينطوي على إجحاف، ولا توجد شركة في العالم تعدّ الجهد المبذول من موظفيها العنصرَ الرئيس في حساب الرواتب، فالعنصر الرئيس في حساب الرواتب هو ندرة المهارات التي يتمتع بها شخص ما ومدى صعوبة استبداله، وفي سوق العمل العالمي الخاص بكبار المديرين تُحدَّد الرواتب بقوانين العرض والطلب نفسها.

ولا شك في أن لجان المراقبة (التي يختارها المساهمون supervisory boards) قد لا تدرك الأمور أحيانًا على النحو الصحيح، وتوظِّف مديرين تنفيذيين كبارًا يتبيَّن لاحقًا أنهم لا يستحقون الراتب الذي يحصلون عليه، وعندما يحدث ذلك يكون مالكو الشركة أو حاملو الأسهم، وليس الناس العاديون، هم من يتحملون التكاليف، وإنه قد يتبين أن لاعب كرة القدم لا يستحق المبلغ الذي دفعه النادي الجديد لحمله على الانتقال إليه؛ لأن أداءه لم يرتقِ إلى مستوى التوقعات، وهنا أيضًا يكون النادي هو من يتحمل الخسارة، وليس الناس العاديون.

ويتقدم أحدهم من حين إلى آخر باقتراح لوضع حدود قانونية للفرق بين الرواتب التي تُدفع للمديرين التنفيذيين الكبار في الشركة ورواتب الموظفين الصغار الضئيلة، حتى إن سويسرا أجرت استفتاء بشأن هذا الموضوع، ولكن السويسريين كانوا من الذكاء بحيث رفضوا الاقتراح.

ونعود الآن إلى مثال كرة القدم؛ لأن النتائج هنا تتضح مباشرة، ولنفترض أن سقف راتب أعلى اللاعبين أجرًا في فريق Bayern Munich حُدِّد بما يعادل عشرين ضعفًا من راتب المسؤول عن نظافة الملعب وصيانته، فهنا يتعين على النادي إذا كان يرغب في الحفاظ على موقعه بوصفه ناديًا منافسًا إما أن يرفع راتب المسؤول عن نظافة الملعب إلى حد يوقع النادي في عجز مالي، أو يضطر إلى الاكتفاء بلاعبين من الدرجة الثالثة أو الرابعة، وبذلك لن يتمكن من الفوز في مباراة واحدة من مباريات Champion League، وإجبار الشركات على تحديد سقف لراتب المدير التنفيذي، بحيث يمثل عشرين ضعفًا من راتب البواب سوف يكون له التأثير الكارثي نفسه.

وبالمناسبة لا يوجد دليل على أن تحديد سقف من هذا النوع للرواتب سوف يرضي فعليًّا رغبة الناس في المساواة، ويبدو عالم الاجتماع هيلموت شويك متشككًا: «تحديد سقف منخفض للرواتب لن يحل مشكلة كيفية توزيع الدخل على نحو عادل فعليًّا، بل على العكس: كلما انخفض سقف الراتب ازداد الفرق بين الرواتب المتقاربة عبر المقياس، وتعاظمت مشاعر الافتتان والحسد التي يرى بعضهم من خلالها التباينات التي ظلت قائمة»[247].

ويشعر الأثرياء والمديرون التنفيذيون الكبار ورجال الأعمال الرياديون على نحو خاص بأنهم ملزمون باستمرار بتبرير ثرواتهم، وقد يكون ذلك هو منشأ فكرة «إعادة جزء ما إلى المجتمع»، وهي فكرة تبدو أنها لاقت رواجًا في صفوف الأثرياء أنفسهم بقدر ما لاقت رواجًا لدى الناس عمومًا، وأظهر البحث الذي أُجري لدراسة (الثروة في ألمانيا) أن ثلثي الأشخاص الأثرياء يتفقون مع الرأي القائل: إن «الأغنياء يتحملون مسؤولية اجتماعية أكبر من مسؤولية غير الأثرياء؛ أي يتعين عليهم التبرع بمزيد من المال للقضايا الخيرية الإنسانية مثلًا»[248]، وتتبرع نسبة 52% من الألمان الأثرياء بالمال للقضايا الاجتماعية، وتتبرع نسبة 43% منهم من أجل أعمال الإغاثة في أوقات الأزمات والكوارث[249]، وقبل بضع سنوات أسس وارين بوفيه وبيل غيتس وهما من أصحاب المليارات مبادرة (Giving Pledge) وانضم إليها حتى الآن 204 أشخاص من أثرى أثرياء العالم، من بينهم مؤسس شركة Oracle لاري إيليسون، ومؤسس قناة CNN تيد تيرنر Ted Turner، ومؤسس Facebook مارك زوكربرغ، وقد تعهدوا جميعًا بالتبرع بنصف ثرواتهم على الأقل.

ولكن لم تنجُ حتى تلك التبرعات من انتقاد الناس، فقد كان رأي هؤلاء أن السماح للأغنياء بالتصرف في أموالهم ودعم القضايا التي يختارونها هو تصرف غير ديمقراطي، واستنادًا إلى ما يقوله المؤمنون بالدولة القوية كان الأسلوب الوحيد لضمان (عدالة) التوزيع يتمثل في الاستيلاء على معظم ثروات الأغنياء بصورة ضرائب، ومن ثم ترْك السياسيين يقررون كيفية التصرف في المال.

وعلى أي حال لا تمثّل التبرعاتُ الإجابةَ عن التساؤل عن الكيفية التي يمكن بها للأغنياء إفادة باقي أفراد المجتمع، ففائدة الأغنياء بالنسبة إلينا لا تتمثّل في أنشطتهم الإنسانية، ولكن في قيامهم بتأسيس وإدارة شركات تكون الأساس لاقتصاداتنا الوطنية وللمنتجات الرائدة والتقنيات التي تسهّل الحياة لنا

جميعًا، وسوف تتوافر لدى معظم قراء هذا الكتاب برمجيات طورتها Microsoft، وسوف يستخدمون محرك البحث Google في بحثهم عن المعلومات في شبكة الإنترنت، وأحيانًا قد يشربون القهوة في مقاهي Starbucks، ويتواصلون مع أصدقائهم عن طريق موقع Facebook.

ولم يكن الأشخاص الذين أسسوا تلك الشركات مدفوعين فقط بالرغبة في كسب المال مع أن المال أدى دون شك دورًا؛ لأنه كان المكافأة على جهودهم في تطوير منتجات تفيدنا جميعًا وعلى تحمُّلهم المجازفة التجارية المتمثلة في تأسيس مشروعات أعمال خاصة بهم.

ويميل المثقفون على نحو خاص إلى الشك في الثروة وفي النظام الرأسمالي، فقد ظل هؤلاء قرونًا يحلمون بمجتمعات يوتوبية Utopian فاضلة يتساوى فيها الجميع، ولا يوجد من يملك أكثر أو أقل من الآخرين، ولكن تلك المجتمعات اليوتوبية في واقع الأمر لم تؤمِّن المزيد من العدالة والثراء، فعلى العكس تمامًا: تسببت في انحدار النشاط الاقتصادي وفي معاناة إنسانية في كل مكان جرت فيه محاولات تطبيقها.

وفي كراس بعنوان The Ten Cannots نُشر عام 1916م قال الزعيم الديني والخطيب المؤثر الموقَّر ويليام ج. هـ. بويتكر Reverend William J. H. Boetcker محذِّرًا من ينتقدون النظام الرأسمالي: - «لا تستطيعون تحقيق الازدهار بإعاقة النمو المُعافى.

- لا تستطيعون منح القوة للضعفاء بإضعاف الأقوياء.

- لا تستطيعون مساعدة الإنسان البسيط بتقويض مكانة الرجال المتميزين.

- لا تستطيعون رفع مستوى من يتلقى الأجر بالحط من مستوى من يعطيه الأجر.

- لا تستطيعون مساعدة الفقراء بتدمير الأغنياء.

- لا تستطيعون ترسيخ الأمان الصحيح عن طريق القروض.

- لا تستطيعون تعزيز أخوّة البشر بالتحريض على الحقد الطبقي.

- لا تستطيعون تفادي المشكلات بإنفاق أكثر مما تكسبون.

- لا تستطيعون بناء الشخصية وبث الشجاعة في النفوس بتدمير مبادرات الأشخاص واستقلاليتهم».

وهناك أشخاص كثيرون لا يرفضون نظامنا الاقتصادي ككل، ومع ذلك يواصلون انتقاد (الظلم الاجتماعي) المزعوم في مجتمع يملك فيه الغني أكثر بكثير مما يملك الفقير، وتزداد فيه الفجوة الفاصلة بينهما اتساعًا، ويوجِّه النشطاءُ المعادون للعولمة اللومَ إلى (العولمة) بوصفها السبب في اتساع الفجوة بين الأغنياء والفقراء في دول مثل الولايات المتحدة الأمريكية، وهل تؤدي العولمة فعلًا إلى تفاقم الظلم؟ أظهرت دراسة أجرتها الأمم المتحدة أن السنوات الخمسين الفائتة شهدت

تطورًا في خفض مستوى الفقر في العالم يفوق ما تحقق في هذا الشأن طوال السنوات الخمس مئة السابقة[250].

وما من شك في أن المجاعات والمعاناة ما زالتا موجودتين في أماكن عدة من العالم، ولا ينبغي تجاهل هذا الواقع، ولكن خلافًا للانطباع الخاطئ السائد، النظام الرأسمالي وأنصاره -الأثرياء- الذين غالبًا ما يتعرضون للافتراء ليسوا سبب البؤس والمعاناة، فالدول الإفريقية التي ما زالت المجاعات تستوطن فيها لا تعاني بسبب الحرية الاقتصادية المفرطة، ولكن بسبب الافتقار إلى هذه الحرية.

وقد أدى النظام الرأسمالي، عمومًا، إلى تحسين نوعية الحياة على الأرض إلى حد لم يُجارِه فيه أي نظام اقتصادي آخر في التاريخ البشري، وفي عام 1820م مثلًا كانت نسبة 94% من سكان الأرض يعيشون في فقر مدقع في عام 1910م، وانخفضت النسبة إلى 82%، ومن ثم وصلت إلى 72% بحلول عام 1950م، ولكن الانخفاض الأكبر والأسرع حصل خلال المدة بين عامي 1918م (44.3%) و2015م (9.6)، وقبل مئتي عام كان هناك 60 مليون نسمة فقط في كل أنحاء العالم لا يعيشون في فقر مدقع، وأما اليوم فهناك أكثر من 6.5 مليار نسمة لا يعيشون في فقر مدقع، فخلال المدة 1990 - 2015م فقط تخلص 1.25 مليار نسمة في كل أنحاء العالم من براثن الفقر المدقع؛ أي بمعدل 50 مليونًا في العام، أو 138 ألف شخص يوميًّا.

ويتجلى التطور الحاصل في العقود الأخيرة واضحًا على نحو خاص في ارتفاع متوسط العمر المتوقع، فقد ارتفع متوسط حياة المواليد في القرن الماضي إلى أكثر من ضعفي المتوسط في المئتي ألف سنة الماضية، وإن احتمال بقاء المولود على قيد الحياة ووصوله إلى سن التقاعد في وقتنا الراهن أعلى من احتمال وصول المواليد في الأجيال الماضية إلى عامهم الخامس، وفي عام 1900م كان متوسط العمر المتوقع في كل أنحاء العالم لا يتعدى 31 عامًا، وأما اليوم فهو يصل إلى 71 عامًا، ومن بين الأجيال الثماني مئة تقريبًا للإنسان العاقل Homo Sapiens التي وُجِدت منذ ظهور النوع البشري قبل 200 ألف سنة تقريبًا لم تشهد سوى الأجيال الأربعة الأخيرة انخفاضًا كبيرًا في معدلات الوفيات.

وتُظهِر مجموعة أخرى من الأرقام مدى تحسّن حياة الناس منذ الانتصار الذي حققه اقتصاد السوق قبل مئتي عام، إذ انخفض متوسط عدد ساعات العمل للموظف الأمريكي بمعدل 25 ساعة في الأسبوع منذ عام 1860م، ويدخل الناس مجال العمل في وقت متأخر أكثر في حياتهم، ويتقاعدون في وقت مبكر أكثر، ويعيشون حياة أطول بعد التقاعد، وقد حصلت كل تلك التطورات الإيجابية نتيجة التقدم التقني والنظام الاقتصادي الذي أتاح المجال للتطور، وتُظهر دراسةٌ استمرت أربعة عقود، وشملت 180 دولة أن كل زيادة في الدخل في الأوساط الأكثر فقرًا في المجتمع كانت تسير وفق معدل النمو الوسطي في الدولة المعنية، ولم تحصل نتيجة إعادة توزيع الثروة، وكانت نسبة 77% من زيادة الدخل التي حصلت عليها نسبة الأربعين في المئة الأفقر من سكان دولة ما مكافئة لمعدل النمو الوسطي لتلك الدولة.

وتَظهر مزايا اقتصاد السوق واضحة على نحو خاص في الصين، حيث انخفضت نسبة السكان الذين يعيشون في فقر مدقع من 88% عام 1981م إلى أقل من 1.0% حاليًّا، ولا نجد في التاريخ البشري ما يجاري هذه السرعة في خفض معدلات الفقر كما حصل في الصين، وقد تحقق ذلك بفضل اعتراف الحكومة بحقوق الملكية الخاصة وإتاحة مجال أوسع للسوق الحرة لكي تتطور وانفتاح الصين المتواصل على الأسواق العالمية، وما من شك في أن منهجية الصين فريدة من نوعها في تاريخ البشرية، وبدأ هذا التطور الإيجابي بالشعار الذي أطلقه المُصْلح دينغ زياوبينغ Deng Xiaoping: «بدايةً، لندع بعض الأشخاص يحققون الثراء».

هذا لا يعني القول: إن تأثيرات العولمة إيجابية بالمطلق، فبسبب التقدم التكنولوجي تضع العولمة العمال في الدول الصناعية في الغرب بمواجهة منافسيهم في الدول النامية أكثر من ذي قبل، وكان أكثر من تضرّر بذلك العمال غير المهرة وغير المتعلمين في الدول المتطورة، وعلينا الاعتراف بأن العولمة بالنسبة إلى هؤلاء تعني فقدان الدخل؛ لأنها تشجع التنافس العالمي، ففي أسوأ السيناريوهات الممكنة تتم الاستعانة بمصادر خارجية، وهي هنا الدول النامية، لأداء أعمال هؤلاء بجزء من الكلفة بالنسبة إلى صاحب العمل، ولكن العمال غير المهرة ليسوا الضحايا الوحيدين لسوق العمل المعولم، فهناك قطاعات من الطبقات الوسطى في الدول المتطورة يتزايد تأثُّرها بالعولمة بأسلوب مماثل، وهو ما أثار شكوكًا كبيرة حول بلاغيات الحركة المناوئة للعولمة من منظور أخلاقي، ويعتقد الاختصاصي بأخلاقيات مجال الأعمال أولريخ تشيويت Ulrich Chiwitt أن الانتقادات الموجّهة من المناوئين للعولمة «لا تعدو كونها في الواقع إستراتيجية دفاعية تنفذها الطبقات الوسطى في الدول الغنية المتطورة التي يخشى أفرادها تدني مداخيلهم نتيجة المنافسة التي تمثّلها الدول النامية»[251].

ويبدو المثقفون في طليعة الداعمين للحركة المناوئة للعولمة، وهم الذين كانوا تقليديًّا ينتقدون الرأسمالية، ويعدّون (العولمة) شكلًا آخر من الرأسمالية يستحق الإدانة أيضًا، وما من شك في أن التأكيد على أن العولمة توسع الفجوة بين الفقراء والأغنياء في الدول المتطورة، بين الخاسرين (في الدول النامية بصورة رئيسة) والرابحين (في الدول المتطورة بصورة أساسية) لا يخلو من بعض الحقيقة، فمن وجهة نظر عامل في ألمانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية يبدو استنكار الفجوة الآخذة في الاتساع بين الفقراء والأغنياء رد فعل له ما يبرره، ولكن ماذا يحدث عندما نقارب الموضوع من منظور معولم؟ مقابل كل ألماني أو أمريكي ينتمي للطبقة الوسطى، ويتحول إلى ضحية للحراك الاجتماعي الهابط بسبب العولمة والتحول الذي طرأ على الاقتصاد العالمي، هناك ثلاثة أو أربعة أشخاص في الصين أو في الهند يتحررون من الفقر، وينضمون إلى الطبقات الوسطى الآخذة في التنامي.

وتورد كريستيا فريلاند Chrystia Freeland في الكتاب الذي ألفته حول (مفرطي الثراء) تصريحًا لمدير مالي يتمتع بمكانة عالية في إحدى الشركات الأمريكية المزوِّدة للخدمات التكنولوجية، فقد قال لها: «نحن نطالب بأجر أعلى من الأجور في باقي دول العالم، وإذا كنتَ

ستطلب عشرة أضعاف الأجر فعليك تقديم عمل تعادل قيمته عشرة أضعاف، وقد يبدو قولي هذا فظًّا، ولكن ربما يتعين على أفراد الطبقة الوسطى أن يقرروا قبول أجر أدنى»[252].

وهناك كثير من العبارات المتداولة حول الأثرياء التي تنطلق من مشاعر التحامل، فمعظم الناس لا يوجد ضمن معارفهم أصحاب ملايين، ودعك من أصحاب المليارات، فما عدد الأشخاص الذين تعرفهم أنت معرفة وثيقة ممن يملكون مئات الملايين أو المليارات من الدولارات الأمريكية أو اليورو؟

يكوّن معظم الناس آراءهم انطلاقًا من تقارير وسائل الإعلام التي تتناول حالات تعبّر عن قلة ضئيلة، وتقدمها بأسلوب يستثير المشاعر: مديرون تنفيذيون كبار يحصلون على تعويض سخي قد يبلغ ملايين الدولارات الأمريكية عند إنهاء خدماتهم، بعد أن كادوا يودون بالشركة إلى الخراب، ورجال أعمال رياديون يحتالون على الحكومة، ويسلبونها الملايين من الضرائب المتوجبة الدفع، وتؤكد القصصُ من هذا النوع صدقية العبارات المتداولة حول الجشع الفردي وجشع الشركات في أوساط النخبة المالية.

وأود الرد على تلك العبارات بقول آخر مقتبس من أولريخ تشيويت الاختصاصي في أخلاقيات مجال الأعمال: «مشاعر الجشع ليست حكرًا على أصحاب المرتَّبات العالية، فهي تؤثر في الأشخاص من كل المستويات الاجتماعية، سواء أكانوا من صغار الموظفين أو مديرين تنفيذيين، أو عمالًا عاطلين عن العمل أو أصحاب ملايين، فليس كل من فشل في تكوين ثروة في حياته محصنًا ضد مشاعر الجشع، وإن الثروة لا تحوّل الأشخاص آليًّا إلى جشعين»[253].

ويربط ماكس ويبر أحد أهم علماء الاجتماع المؤثرين في التاريخ (روحية الرأسمالية) بأخلاقيات العمل البروتستانتية، وهو يؤكد أن الجشع والرغبة في كسب المال كانا موجودين دائمًا، ويقول ويبر: «بإمكان جشع كبار الموظفين الصينيين القدماء أو جشع الأرستقراطية الرومانية أو جشع الفلاح العصري الفوز في أية مقارنة»[254]، ولكن خلافًا لما يقول ويبر كانت الفضائل البروتستانتية المتمثلة في المثابرة والاقتصاد في النفقات والاعتدال والموثوقية التامة والاستقامة هي التي صاغت روحية الرأسمالية.

ومع أن تقارير وسائل الإعلام التي تتحدث عن «المديرين التنفيذيين والمصرفيين المستميتين في سبيل كسْب المال» توحي بأن الروحية المذكورة قد فُقِدت بالكامل، فإن الدراسات الواردة في الفصل السادس تبيّن أنها ما زالت حية وموجودة في قطاعات كبيرة من النخبة المالية في ألمانيا وفي الولايات المتحدة الأمريكية.

ولكن ماذا «يفعل الأغنياء بكل تلك الأموال الموجودة بحوزتهم؟» كلما زادت ثروتهم زادت الحصة التي يودون إعادة استثمارها في الأسهم أو في أشكال أخرى من الحصص في الشركات، مثلًا، وهم إذ يفعلون ذلك، فإنهم يقدمون للاقتصاد ككل الرأسمال الضروري، فما من شك في أن الدافع إلى هذه

الاستثمارات هو الرغبة في توسيع آفاق فرصهم وتنمية ثرواتهم، وليست نزعات إيثارية، ولكن النتائج تعود بالنفع على المجتمع.

ويستنتج جورج غيلدر، في كتابه الرائع (Wealth and Poverty) أن الأغنياء يؤدون مهمة أساسية بتقديمهم «نقدًا متحررًا من الروتين الحكومي وغير مثقل بالديون، والواقع أن شريحة واسعة من طبقة الأغنياء تقوم بهذا الدور، فهم لا يستهلكون سوى جزء يسير من أموالهم؛ لأن معظمها يذهب إلى مؤسسات منتِجة توظف عمالًا، وتؤمن السلع للمستهلكين، ويظل الأغنياء المصدر الرئيس للرأسمال الاستنسابي discretionary capital في الاقتصاد»[255].

وما من شك في أن الأثرياء ينفقون المال على سلع الترف التي تكون فائدتها موضع جدل، ولكن كثيرًا من الأشياء اليومية التي نعدّها حاليًّا أمرًا مفروغًا منه كانت يومًا ما تُعدّ ترفًا لا ضرورة له، ولنأخذ مثلًا شبكات المياه الجارية، والشبكات الصحية داخل المنازل، التي كانت تُعدّ ترفًا في أواخر القرن التاسع عشر، ولغاية عام 1940م كانت نسبة 14% من منازل الطبقة العاملة في ألمانيا خالية من التغذية الكهربائية، وكان ربع المنازل يفتقر إلى المياه الجارية، ونسبة 96% من المنازل لا تحوي حمامات، وأما اليوم فإن هذه الأمور تُعدّ ضروريات أساسية في كل الدول الصناعية، فحتى الأفراد الفقراء في المجتمع بإمكانهم اقتناء جهاز تلفاز وجهاز هاتف محمول.

وما زلت أذكر كيف كانت الوسادات الهوائية وأنظمة الكبح الآلي التي تزيد درجة حماية ركاب السيارات تُعدّ وسائل ترف لا يستطيع الحصول عليها سوى الأغنياء، وأما الآن فقد زُودت بها كل السيارات، وبذلك غدت قيادة السيارة أكثر أمانًا للجميع، وفيما يتصل بهذا الشأن يبدو حتى الاستهلاك المبتذل الذي يمارسه بعض الأغنياء مفيدًا للجميع؛ لأنه يشجع إنتاج سلع تكون عادة فوق متناول القدرة المالية لمعظم الناس، عندما تطرح في السوق لأول مرة، ولكن نظرًا للإنتاج بالجملة والتقدم التكنولوجي، أصبح كثير من تلك السلع متوافرًا للناس عمومًا.

«يتحول شيء لا تستطيع سوى قلة من الناس شراءه في البداية إلى رمز للمكانة بالنسبة إلى كبار الأثرياء، وبذلك يصبح مرغوبًا من قِبَل عامة الناس، وفيما بعد ينخفض سعر سلع الترف التي كانت غير متاحة للعامة، وتصبح في متناول أفراد الطبقة المتوسطة الذين يسعون، سواء بأسلوب واعٍ أو بأسلوب غير واعٍ إلى تقليد أفراد النخبة المالية، وحينذاك يصبح الأثرياء في حاجة إلى رموز جديدة للمكانة؛ لأن الرموز القديمة التي أصبحت منذ زمن طويل متاحة للجميع دون تمييز لم تعد تفي بالغرض، وتبدأ الدورة من جديد»[256].

ولكن يبدو أن الجدل العام القائم حول الثراء وإعادة توزيع الثروة يميل نحو تجاهل تلك الاعتبارات، فالسياسيون يحبون تملّق المقترعين عندما يقترحون زيادة ضرائب أصحاب المداخيل العالية؛ لأنه «حان الوقت أخيرًا ليُسْهم هؤلاء بتقديم شيء ما». والواقع أن الأغنياء وبسبب الضرائب المتصاعدة يسهمون سلفًا بأكثر من حصتهم العادلة، ففي ألمانيا مثلًا تدفع 5% من أصحاب المداخيل العالية ما مقداره 41.8% من كامل إيرادات ضرائب الدخل[257].

وقد أصبحنا شديدي الحساسية تجاه ما يتعلق بالتحامل ضد الأقليات، وهذا تصرف سليم، ومع ذلك لم يتوجه أحد باللوم إلى الرئيس الفرنسي السابق فرانسوا أولاند عندما صرَّح: «أنا لا أحب الأغنياء»، فتخيلوا الغضب الشديد المبرّر من دون شك لو اعترف زعيم سياسي بكراهيته لأقلية أخرى! ففي عالم اليوم قد يكون (الأغنياء) أو (المديرون التنفيذيون) أو (المصرفيون) هم الأقليات الوحيدة التي ما زال يُسمح لأي شخص بالتمييز ضدها كما يشاء، والواقع أن المجاهرة بتحاملك ضدهم سوف تحملك إلى البرامج الحوارية في التلفاز، وسوف تُكسِبك استحسان العامة، وليس غضبهم.

وعندما أعلن بيرنارد أرنولت Bernard Arnault وهو من أصحاب المليارات والمدير التنفيذي لمجموعة لويس فيتون LVMH أكبر مصنّع لسلع الترف في العالم، أنه ينوي أن يصبح مواطنًا بلجيكيًّا، صدرت الصحيفة الفرنسية اليسارية Libération وهي تحمل العنوان الرئيس الآتي: "Casse-toi riche con!" (أيها الأغنياء الأوغاد، اغربوا عن وجهنا!)، والواقع أن كثيرًا من المواطنين الفرنسيين الذين يُعدّون من كبار الأثرياء شعروا على غرار أرنولت بأنهم مرفوضون وغير مرحب بهم بعد أن رفع أولاند معدل الضريبة لفئة دافعي الضرائب ذوي المداخيل الأعلى إلى 75%، وقد فكر كثيرون في مغادرة البلد، وغادر بعضهم البلد فعلًا، وهو ما ألحق الضرر بالاقتصاد الفرنسي.

ويقول جورج غيلدرGeorge Gilder: «هنا في أوساط الأغنياء يجري تجسيد الرأسمالية ورسمها بصورة كاريكاتورية، هنا توجد شخصياتها البطولية ومعتقداتها الشيطانية المناسبة، وهنا يتركز إلهام المجتمع ومصدر روح المبادرة، وهنا توجد قوته المتقلبة ونقطة ضعفه، ويكمن المعيار الرئيس لصحة اقتصاد رأسمالي ما في النظرة إلى الأغنياء ونظرتهم إلى أنفسهم، هل هم مجرد أغنياء أم مالكو ثروات؟»[258].

ولكن الأغنياء يتحملون جزءًا من اللوم على تعرضهم لسوء الفهم، وعدم التقدير الكافي، فهم لا يسهلون الأمور على أنفسهم، عندما يستنكفون عن المشاركة في المناقشات العامة لكي يضمنوا إدراك العامة لقيمة إسهامهم في المجتمع وفائدة هذا الإسهام، وطالما ظل الأغنياء يعانون عدم الثقة بالنفس -كما يظهر في مفهوم «ضرورة إعادة شيء ما إلى المجتمع»- عليهم إذًا ألا يشعروا بالدهشة إزاء عدم تفهُّم أفراد المجتمع الآخرين لهم وعدم تقديرهم كما ينبغي.

وهنا أود القول: إن فكرة «إعادة شيء ما إلى المجتمع» توحي بأن الأغنياء سلبوا المجتمع شيئًا ما، بدايةً، ويستند التفكير من هذا النوع إلى فكرة يسيرة وخاطئة تمامًا، وهي أن اقتصادنا هو لعبة محصلتها صفر Zero-sum game يكون فيه الأغنياء أغنياء فقط؛ لأن الفقراء فقراء.

وكان هناك أشخاص أغنياء، وأشخاص فقراء على امتداد مسار التاريخ البشري، وسوف يظل هناك أغنياء وفقراء، والفرق الوحيد هو أن عالم اليوم يوفر فرصًا أكثر من ذي قبل ليصبح الفرد ثريًّا، فقبل أربعين عامًا فقط كان من المستحيل ظهور مشروعات أعمال جديدة من نوع Facebook أو Google أو Amazon، التي جعلت مؤسسيها مارك زوكربيرغ، ولاري بيج، وسيرجيه برين،

وجيف بيزوس من أصحاب المليارات خلال مدة وجيزة، فقد أتاحت العولمة وشبكة الإنترنت فرصًا للشباب في كل أنحاء العالم.

ويقول هانز ف. سينهولز Hans F. Sennholz المفكر المؤيد لحرية الإرادة: «يستمد رجل الأعمال الريادي قوته من السلطة المطلقة للمستهلكين؛ لأن دعمه لا يعتمد على مزايا أو عادات أو تقاليد موروثة، ولكن يعتمد فقط على قدرته على خدمة الحاكم المطلق الوحيد في الاقتصاد الرأسمالي، وهو المستهلك، ومهما بلغ مقدارُ ثروة رجل الأعمال الريادي وقوته، فإنه عليه الانحناء أمام نزوات المشترين ورغباتهم، وإذا لم يفعل ذلك فالإفلاس مصيره»[259].

Notes

[1←]
/https://www.vermoegenmagazin.de/boris-becker-vermoegen

[2←]
.Staud, 9

[3←]
.Vom Millionen-Star zum Pleitegeier,"Handelsblatt.com, January 26, 2012

[4←]
Deutsche Pleite-Promis. Wie Schauspieler, Entertainer und Sänger ihr Geld verloren, Das .Investment.com, June 25, 2009

[5←]
Rentner Werner Lorant und sein Leben auf dem Campingplatz," Augsburger Allgemeine, .November 25, 2011

[6←]
أُخذت الوقائع الآتية من مقال نشر في الصحيفة الألمانية Die Welt في كانون الأول/ ديسمبر 2013م: "-Lotto Millionär stirbt einsam und arm im Hospiz/ رابح جائزة Poweball، وهو سجين سابق، وعاطل عن العمل، وتوفي في مأوى للفقراء"، New York Daily News, December 3, 2013.

[7←]
المعلومات الآتية مأخوذة من مقال نشر الصحيفة الألمانية Berliner Zeitung بتاريخ الثالث عشر من آذار/ مارس، 2013م: "Verzockt, verprasst, verteilt".

[8←]
المعلومات الآتية مأخوذة من مقال الصحيفة الألمانية The Daily Mirror في المملكة المتحدة، بتاريخ السابع من تموز/ يوليو 2013م: «مايكل كارول، الأخرق الذي ربح جائزة اليانصيب: أتقاضى 204 جنيهات في الأسبوع لقاء عملي في معمل البسكويت، وهذا يسعدني».

[9←]
المعلومات الآتية مأخوذة من تقرير تلفاز Spiegel TV بث في السادس عشر من كانون الأول/ ديسمبر 2002م.

[10←]
المعلومات الآتية مأخوذة من مقابلة نشرت في الصحيفة النمساوية Kronen Zeitung في التاسع عشر من أيار/ مايو 2012م.

[11←]
وردت في Buffet/Clark, Tao, 123.

[12←]
وردت في Velten 245.

[13←]
Nikolaus Westerhoff, "Erst teilen, dann keilen," Süddeutsche Zeitung, May 17, 2010.

[14←]
Nikolaus Westerhoff, "Erst teilen, dann keilen," Süddeutsche Zeitung, May 17, 2010.

[15←]
Spannagel, 242243.

[16←]
Spannagel, 206.

[17←]
Spannagel, 210.

[18←]
Wüllenweber, 93.

[19←]
Weimann et al, 14.

[20←]
Weimann et al. 114.

[21←]
Weimann et al. 123.

[22←]
Weimann et al. 114.

[23←]
.Chanel, 39

[24←]
.Chanel, 39

[25←]
.Stanley, Stop Acting Rich, 224225

[26←]
.Bowing-Schmalenbrock, 25

[27←]
.Capgemini, World Wealth Report 2019

[28←]
الأرقام المأخوذة من Capgemini, World Wealth Report 2019, 9. الحسابات بالدولار الأمريكي.

[29←]
.Knight Frank Research, The Wealth Report 2020, 19

[30←]
المصدر السابق، 105.

[31←]
.Böwing-Schmalenbrock, 139

[32←]
المصدر السابق، 45.

[33←]
.Böwing-Schmalenbrock, 187

[34←]
نفس المصدر، 199.

[35←]
.Lauterbach, Reiche Parallelwelten?, 94

[36←]
المصدر السابق، 91-92.

[37←]
.UBS / PwC, Billionaires 2015, 12

[38←]
/https://www.forbes.com/billionaires

[39←]
.UBS / PwC, Billionaires 2015, 17

[40←]
.Böwing-Schmalenbrock, 203

[41←]
المصدر السابق، 233.

[42←]
المصدر السابق،230.

[43←]
.Lauterbach, Reiche Parallelwelten?, 92

[44←]
المصدر السابق، 93.

[45←]
.Fitzgerald, 239

[46←]
أنظر Leckelt / Richter / Schröder et al.

[47←]
.Leckelt / Richter / Schröder et al

[48←]
Böwing-Schmalenbrock, 219

[49←]
نفس المصدر، 220.

[50←]
Rauch / Frese, Psychological Approaches. رقم الصفحة غير موجود.

[51←]
Rauch / Frese, Psychological Approaches. رقم الصفحة غير موجود.

[52←]
Rauch / Frese, Born to be …, 50.

[53←]
Rauch / Frese, Psychological Approaches. رقم الصفحة غير موجود.

[54←]
Chell et al, 43.

[55←]
UBS / PwC, Billionaires 2015, 15.

[56←]
Frese, The Psychological Actions, 154.

[57←]
Frese / Stewart, "Goal Orientation and Planfulness: Action Styles as Personality Concepts" في Journal of Personality and Social Psychology, 1987, vol. 52, 1182-1194.

[58←]
Frese, The Psychological Actions, 157.

[59←]
Frese, The Psychological Actions, 157.

[60←]
Frese, The Psychological Actions, 158.

[61←]
Frese, The Psychological Actions, 158.

[62←]
. Frese, The Psychological Actions, 159

[63←]
.Baum / Locke, The Relationship …, 590

[64←]
.Baum / Locke, The Relationship …, 590

[65←]
.Baum / Locke, The Relationship …, 590

[66←]
.Baum / Locke, The Relationship …, 596

[67←]
.Ellsberg, 10

[68←]
.Ellsberg, 17

[69←]
.Freeland, 27

[70←]
قارن في نفس المصدر، 27.

[71←]
.Freeland 100

[72←]
..Böwing-Schmalenbrock, 174

[73←]
.Stanley, Millionaire Mind, 83

[74←]
.Böwing-Schmalenbrock, 31

[75←]
.Böwing-Schmalenbrock, 214

[76←]
نفس المصدر، 230.

[77←]
.Stanley, Millionaire Mind, 155

[78←]
الأرقام الموجودة في هذا المقطع مأخوذة من إيفا شميت – روديرموند Eva Schmitt-Rodermund

[79←]
.Schumpeter, 86-87

[80←]
نفس المصدر، 87.

[81←]
نفس المصدر، 86.

[82←]
نفس المصدر، 91-92.

[83←]
نفس المصدر، 93-94.

[84←]
نفس المصدر، 93-94.

[85←]
نفس المصدر، 92.

[86←]
نفس المصدر، 93.

[87←]
نفس المصدر، 91.

[88←]
نفس المصدر، 93.

[89←]
نفس المصدر، 92.

[90←]
.Pervin, 386

[91←]
نفس المصدر، 389.

[92←]
.Rauch / Frese, Born to be…, 53

[93←]
.Göbel / Frese, Persönlichkeit, Strategien…, 101

[94←]
.Göbel, Persönlichkeit, 109

[95←]
.Chen / Greene / Crick, quoted in Locke / Baum, Entrepreneurial Motivation, 98-99

[96←]
.Locke / Baum, Entrepreneurial Motivation, 99

[97←]
.Faltin, 36

[98←]
نفس المصدر، 14.

[99←]
نفس المصدر، 16.

[100←]
نفس المصدر، 42.

[101←]
نفس المصدر، 56.

[102←]
نفس المصدر، 140.

[103←]
نفس المصدر، 141.

[104←]
Kraus / Groß, 137.

[105←]
Schwarzenegger, 606.

[106←]
Kaputa, 240-241.

[107←]
Zitelmann, The Rich in Public Opinion, 276.

[108←]
Glatzer et al., 65.

[109←]
Wojciszke, Bazińska, & Jaworski, 1998, 1251.

[110←]
ورد في مجلة Live Science, February 27, 2012 «تقول الدراسة: إن الأغنياء أكثر ميلًا إلى الكذب والغش».

[111←]
Mehlkop, 119 et seq Mehlkop, 119 et seq.

[112←]
Spiegel-online, July 24, 2014.

[113←]
نفس المصدر.

[114←]
.Stanley, Millionaire Mind, 45 Stanley, Millionaire Mind, 45

[115←]
.Ernst & Young, "Vertrauen Zahlt sich aus," 7

[116←]
نفس المصدر، 1.

[117←]
Chernow, 67. وردت في Rockefeller,

[118←]
وردت في Buffett / Clark, Tao, 6.

[119←]
المصدر السابق، 6.

[120←]
المصدر السابق، 57.

[121←]
المصدر السابق، 57.

[122←]
.Schroeder, 378

[123←]
.Buffett / Clark, Tao, 13

[124←]
.Stanley / Danko, 36-37

[125←]
نفس المصدر، 32.

[126←]
نفس المصدر، 114.

[127←]
نفس المصدر، 113.

[128←]
نفس المصدر، 113-114.

[129←]
.Stanley, Stop Acting Rich, 181

[130←]
نفس المصدر، 203.

[131←]
نفس المصدر، 153-154.

[132←]
نفس المصدر، 157.

[133←]
.Stanley / Danko, 92

[134←]
نفس المصدر، 15.

[135←]
نفس المصدر، 79.

[136←]
.Stanley, Stop Acting Rich, 17

[137←]
نفس المصدر، 17 والصفحات الآتية.

[138←]
نفس المصدر، 64.

[139←]
نفس المصدر، 53.

[140←]
.Stanley, Millionaire Mind, 376

[141←]
نفس المصدر، 18.

[142←]
نفس المصدر، 320.

[143←]
نفس المصدر، 322.

[144←]
نفس المصدر، 309.

[145←]
نفس المصدر، 384.

[146←]
نفس المصدر، 382.

[147←]
.Zitelmann, The Wealth Elite, 232

[148←]
.Rickens, 192

[149←]
نفس المصدر، 192 والصفحات الآتية.

[150←]
.Kapferer / Bastien, 124

[151←]
.Duhigg, 169

[152←]
.Staud, 144145

[153←]
المصدر السابق، 196، الملاحظة 15.

[154←]
قارن الكتب التي ألفها كل من Napoleon Hill, Joseph Murphy, Harv T. Erker and Bodo Schäfer الواردة في فهرس المراجع.

[155←]
.Hill, 39 Hill, 39

[156←]
.Colvin, 83

[157←]
.Stanley, Millionaire Mind, 50

[158←]
.Hörbücher und Zahnseide. Die Marotten der Reichen," in Finanzen100 on October 20, 2014

[159←]
.Sehity / Schor-Tschudonowskaja, 160

[160←]
نفس المصدر، 163.

[161←]
نفس المصدر، 161.

[162←]
.Kommer, 120121

[163←]
.Robbins, 21-22

[164←]
.Kommer, 122123

[165←]
.Niquet, Keine Angst, 124

[166←]
.Buffett / Clark, Tao, 80

[167←]
.Schroeder, 531 Schroeder, 531

[168←]
.Huchzermeier, 5

[169←]
.Dürr, 12 Dürr, 12

[170←]
.Grimnitz, 13

[171←]
.Huchzermeier, 8

[172←]
.Feri, 127

[173←]
.Huchzermeier, 9

[174←]
نفس المصدر، 13.

[175←]
نفس المصدر، 13.

[176←]
.Grimnitz, 13

[177←]
نفس المصدر، 16.

[178←]
نفس المصدر، 28-29.

[179←]
.Dürr, 37-38

[180←]
.Grimnitz, 20

[181←]
.Dürr, 12

[182←]
.Grimnitz, 13

[183←]
أخذت هذه الأرقام والبيانات المتعلقة بالأموال التي تدفقت على صناديق الأسهم من The German Investment Funds .Association (BVI)

[184←]
.Staute, 31, 42

[185←]
Geld-Rausch! Ein Lehrer fragt: Warum soll ich noch arbeiten? "in Bild-Zeitung, February 22, .2000

[186←]
البيانات مقدّمة من Deutsche Aktieninstitut.

[187←]
.Lynch, 73

[188←]
.Shiller, 161

[189←]
.Fleckenstein / Sheehan, 125

[190←]
.Greenspan, 233

[191←]

.Fleckenstein / Sheehan, 138

[192←]
فيما يتعلق بالإحصاءات الآتية، قارن بـ Sommmmer الفصلان الأول والثاني.

[193←]
فيما يتعلق بهذه الإحصاءات، قارن بـ Shiller, Irrational Exuberance.

[194←]
وردت في- Betz / Kirstein, 114.

[195←]
قارن Kommer, 46 والصفحات الآتية.

[196←]
.Kommer, 48

[197←]
.Beck, 61

[198←]
.McClellan, 56

[199←]
.Kommer, 21

[200←]
Robins, 98, نقلًا عن "the SPIVA study "S&P indexes Versus Active Funds Scorecard.

[201←]
.Kommer, 126

[202←]
.Robins, 124

[203←]
.Kommer, 25

[204←]

.Kommer, 30

[205←]
.Hecher, 35

[206←]
.Hecher, 6. Hecher, 6

[207←]
.Kommer, 83

[208←]
رسالة بوفيه السنوية إلى حاملي الأسهم في Berkshire Hathaway عام 2013م، وردت في Robbins, 92.

[209←]
فيما يتعلق بما سيرد لاحقا، قارن https://www.gerd-kommer-invest.de/warren-buffetts-hedge-fonds-wette/.

[210←]
.Shiller, 24-25

[211←]
.Kommer, 43

[212←]
.Kommer, 211

[213←]
.Deutsche Bundesbank, Panel of household finances, March 21, 2013, Presentation, 18

[214←]
.Skopek, 66-68

[215←]
Deutsche Bundesbank, "Private Haushalte und ihre Finanzen", table 1 A1.

الجداول المرفقة بتصريح صحفي صدر بتاريخ 21 آذار/ مارس، 2013م، الجدول 1 1A.

[216←]

فيما يتعلق بالأراء الواردة هنا، راجع Zitelmann, Vermögen, 37-39.

[217←]
Böwing-Schmalenbrock, 174.

[218←]
Böwing-Schmalenbrock, 178.

[219←]
قارن Zitelmann, Dare to be Different, 34-37.

[220←]
Schmitt-Rodermund / Silbereisen, 117.

[221←]
نفس المصدر.

[222←]
Locke / Baum, 99.

[223←]
Hisrich/Langan-Fox / Grant, 583.

[224←]
Busenitz, 326.

[225←]
نفس المصدر، 332.

[226←]
Gregg, 159.

[227←]
نفس المصدر، 186.

[228←]
Forbes, October 15, 2013, "The International Monetary Fund Lays The Groundwork For Global Wealth Confiscation" http://www.forbes.com/sites/billfrezza/2013/10/15/the-international-monetary-fund-lays-the-groundwork-for-global-wealth-confiscation/.

[229←]

.https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/02/pdf/fm1302.pdf

[230←]

CNN Money, December 30, 2013, "France's 75% 'millionaire tax' to become law' ./http://money.cnn.com/2013/12/30/news/economy/french-tax-75

[231←]

France waves discreet goodbye to 75 percent super-tax, Reuters, December 23, 2014: .-http://www.reuters.com/article/2014/12/23/us-france-supertax

[232←]

Astrid Lindgren, Author of Children's Books, Dies at 94," New York Times, January 29, 2002: http://www.nytimes.com/2002/01/29/books/astrid-lindgren-author-of-children-s-books-dies- . at-94.html

[233←]

Sir Fred Goodwin attack: Bank Bosses Are Criminals group claims responsibility, Daily Telegraph, March 25, 2009: http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/5048091/Sir-Fred- .Goodwin-attack-Bank-Bosses-Are-Criminals-group-claims-responsbility.htm

[234←]

London bankers don stiff upper lip for G20 demos,"Reuters, March 31, 2009: http://uk.reuters.com/article/2009/03/31/uk-g20-protest-bankers-idUKTRE52U51B20090331 "London bankers don stiff upper lip for G20 demos," Reuters, March 31, 2009: .http://uk.reuters.com/article/2009/03/31/uk-g20-protest-bankers-idUKTRE52U51B20090331

[235←]

Hang the Bankers! Getting Ready to Vent in London,"Time Magazine, March 28 2009 http://content.time.com/time/business/article/0,8599,1888153,00.html

[236←]

Hundreds of French workers take bosses hostage," CNN, March 31, 2009: /http://edition.cnn.com/2009/WORLD/europe/03/31/france.hostages.caterpillar.workers

[237←]

.Knight Frank Research, Wealth Report 2013

[238←]
.Friedman, 164

[239←]
.Friedman, 196

[240←]
.Hakim, 144

[241←]
.Hakim, 138

[242←]
.Hakim, 159

[243←]
.Buffett / Clark, Tao, 101

[244←]
.Schoeck, 285

[245←]
.Schoeck, Envy, 415

[246←]
.Habermann, 184 وردت في ,Friedrich August von Hayek

[247←]
.Schoeck, Das Recht, 73

[248←]
.Sehity / Schor-Tschudnowskaja, 164

[249←]
.Sehity / Schor-Tschudnowskaja, 119

[250←]
.Chiwitt, 168169

[251←]
.Chiwitt, 173

[252←]
.Freeland, 272

[253←]
.Chiwitt, 192

[254←]
.Weber, 57

[255←]
.Gilder, 93

[256←]
.Rickens, 114

[257←]
.Federal Office of Statistics, 2010 German Income Tax Statistics, published on July 28, 2014

[258←]
.Gilder, 78

[259←]
.Sennholz, 124